ResearchGate

See discussions, stats, and author profiles for this publication at: https://www.researchgate.net/publication/266141449

Psychologie sociale des relations à autrui

Book · January 1994

CITATIONS
17

READS
9,775

1 author:

Serge Moscovici
Fondation Maison des Sciences de l'Homme
264 PUBLICATIONS **12,719** CITATIONS

SEE PROFILE

Some of the authors of this publication are also working on these related projects:

Minority influence View project

Le scandale de la pensée sociale (book) View project

All content following this page was uploaded by Serge Moscovici on 14 September 2015.

The user has requested enhancement of the downloaded file.

SOUS LA DIRECTION DE
Serge MOSCOVICI (1925-)

Directeur du Laboratoire Européen de Psychologie Sociale (LEPS)
Maison des sciences de l'homme (MSH), Paris
auteur de nombreux ouvrages en histoire des sciences, en psychologie sociale et politique.

(2000)

Psychologie sociale des relations à autrui

Un document produit en version numérique par Réjeanne Toussaint, ouvrière bénévole, Chomedey, Ville Laval, Québec
Page web. Courriel: rtoussaint@aei.ca

Dans le cadre de: "Les classiques des sciences sociales"
Une bibliothèque numérique fondée et dirigée par Jean-Marie Tremblay,
professeur de sociologie au Cégep de Chicoutimi
Site web: http://classiques.uqac.ca/

Une collection développée en collaboration avec la Bibliothèque
Paul-Émile-Boulet de l'Université du Québec à Chicoutimi
Site web: http://bibliotheque.uqac.ca/

Politique d'utilisation de la bibliothèque des Classiques

Toute reproduction et rediffusion de nos fichiers est interdite, même avec la mention de leur provenance, sans l'autorisation formelle, écrite, du fondateur des Classiques des sciences sociales, Jean-Marie Tremblay, sociologue.

Les fichiers des Classiques des sciences sociales ne peuvent sans autorisation formelle:

- être hébergés (en fichier ou page web, en totalité ou en partie) sur un serveur autre que celui des Classiques.
- servir de base de travail à un autre fichier modifié ensuite par tout autre moyen (couleur, police, mise en page, extraits, support, etc...),

Les fichiers (.html, .doc, .pdf., .rtf, .jpg, .gif) disponibles sur le site Les Classiques des sciences sociales sont la propriété des **Classiques des sciences sociales**, un organisme à but non lucratif composé exclusivement de bénévoles.

Ils sont disponibles pour une utilisation intellectuelle et personnelle et, en aucun cas, commerciale. Toute utilisation à des fins commerciales des fichiers sur ce site est strictement interdite et toute rediffusion est également strictement interdite.

L'accès à notre travail est libre et gratuit à tous les utilisateurs. C'est notre mission.

Jean-Marie Tremblay, sociologue
Fondateur et Président-directeur général,
LES CLASSIQUES DES SCIENCES SOCIALES.

Cette édition électronique a été réalisée par Réjeanne Toussaint, bénévole,
Courriel: rtoussaint@aei.ca

Sous la direction de Serge MOSCOVICI

Psychologie sociale des relations à autrui.

Paris : Nathan/HER, 2000, 204 pp. Collection : Psychologie Fac.

[Autorisation formelle accordée par l'auteur le 1er septembre 2007 de diffuser la totalité de ses publications dans Les Classiques des sciences sociales.]

Courriel : moscovic@msh-paris.fr

Polices de caractères utilisée :

Pour le texte: Times New Roman, 14 points.
Pour les citations : Times New Roman, 12 points.
Pour les notes de bas de page : Times New Roman, 12 points.

Édition électronique réalisée avec le traitement de textes Microsoft Word 2008 pour Macintosh.

Mise en page sur papier format : LETTRE US, 8.5'' x 11''.

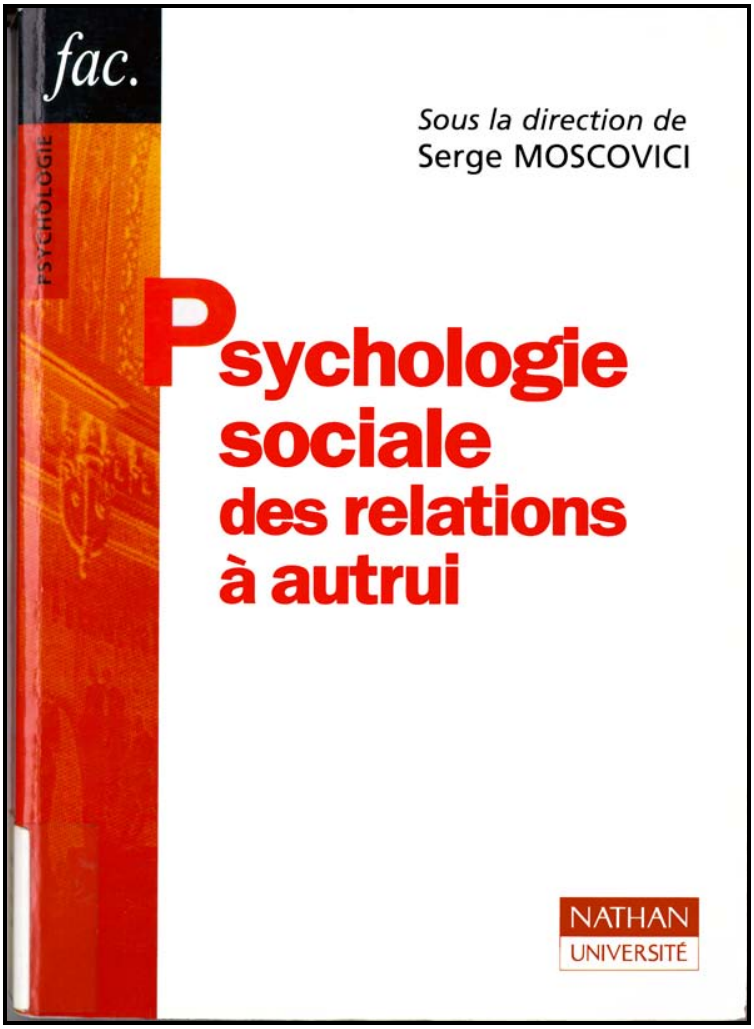
Édition numérique réalisée le 15 janvier 2015 à Chicoutimi,
Ville de Saguenay, Québec.

SOUS LA DIRECTION DE

Serge MOSCOVICI (1925-)

Directeur du Laboratoire Européen de Psychologie Sociale (LEPS)
Maison des sciences de l'homme (MSH), Paris
auteur de nombreux ouvrages en histoire des sciences, en psychologie sociale et politique.

PSYCHOLOGIE SOCIALE DES RELATIONS À AUTRUI



Paris : Nathan/HER, 2000, 204 pp. Collection : Psychologie Fac.

Du même auteur :

Moscovici S. (1961), *La Psychanalyse, son image et son public*, 2e éd., 1976, Paris, PUF.

Moscovici S. (1988), *La Machine à faire des dieux*, Paris, Fayard.

Moscovici S. et Doise W. (1991), *Dissensions et Consensus*, Paris, PUF.

Liste des coauteurs de l'ouvrage

Michael ARGYLE, université d'Oxford, Royaume-Uni.

Jean-Léon BEAUVOIS, ERSOC, laboratoire de psychologie sociale, université Pierre-Mendès-France, Grenoble.

Willem DOISE, université de Genève.

Nicole DUBOIS, GRC, laboratoire de psychologie, université de Nancy-Il.

Nicholas EMLER, université d'Oxford, Royaume-Uni.

Miles HEWSTONE, université de Mannheim, Allemagne.

Denise JODELET, École des hautes études en sciences sociales, Paris.

Robert Vincent JOULE, université d'Aix-en-Provence.

Barbara LLOYD, université de Sussex, Royaume-Uni.

C. Neil MACRAE, University of Wales, College of Cardiff, Royaume-Uni.

Serge Moscovici, École des hautes études en sciences sociales, Paris.

Jozef M. NUTTIN Jr., laboratoire de psychologie sociale expérimentale, université de Louvain (K.U. Leuven), Belgique.

Louise F. PENDRY, University of Wales, College of Cardiff, Royaume-Uni.

Table des matières

Quatrième de couverture
Introduction [5]

Première partie
La personne et autrui [9]

Chapitre 1. **Lettres d'amour-propre : conséquences affectives de la pure appartenance de soi** [11]

1. Une question inattendue et une réponse involontairement intime [11]

   1.1. Un code secret de l'amour-propre [13]
   1.2. La lettre-nom [15]

2. La prédilection lettre : unique accès à une analyse expérimentale de la pure appartenance à soi [17]

   2.1. Une hypothèse provocante mais falsifiable [19]
   2.2. Une réponse sans équivoque à une question claire [23]

3. Narcissisme : jusque dans les particules réfléchies du soi affectif [25]

   3.1. La fréquence relative des lettres [26]
   3.2. L'universalité de l'effet LAP accentué [29]
   3.3. Consolidation de l'interprétation théorique [33]

4. Notes finales [35]

Bibliographie [38]

Chapitre 2. **Le corps, la personne et autrui** [41]

1. Des questions qui intéressent tout le monde [42]
2. Sagesse et langage des formes [44]

   2.1. Les langages corporels [46]
   2.2. Les jeux de l'apparence [47]
   2.3. Le corps externe, médiateur du lien social [49]

3. La formation de l'image de soi [51]

3.1. Autrui comme repère et comme témoin [53]
3.2. Dépendance-indépendance par rapport à autrui [55]

4. Le corps dans la perception sociale [58]

4.1. De la première impression au jugement [59]
4.2. Quand pour l'autre c'est comme pour soi [62]

5. Conclusion [65]
Bibliographie [66]

Deuxième partie
Les processus élémentaires de la relation à autrui [69]

Chapitre 3. **Les formes élémentaires de l'altruisme** [71]

1. Deux problèmes jumeaux : l'égoïsme et l'altruisme [71]
2. Le bon Samaritain, le mauvais Samaritain et la définition de l'altruisme [73]
3. Les trois formes de l'altruisme [75]

3.1. L'altruisme participatif [76]
3.2. L'altruisme fiduciaire [77]
3.3. L'altruisme normatif [80]

4. L'altruisme égoïste et l'égoïsme altruiste [82]
5. Conclusion [84]
Bibliographie [85]

Chapitre 4. **Les compétences sociales** [87]

1. L'évaluation de la compétence sociale [87]

1.1. Compétences sociales dans le travail [88]
1.2. Compétences sociales des patients et de la population générale [89]

2. Le besoin d'entraînement des compétences sociales [90]

2.1. Le besoin d'entraînement des compétences sociales dans la population générale [90]
2.2. Le besoin d'entraînement des compétences sociales dans le travail [91]

2.3. Le besoin d'entraînement des compétences sociales chez les malades mentaux [91]

3. Les composantes de la compétence sociale [91]

3.1. Le modèle de la compétence sociale [92]
3.2. L'assertivité [93]
3.3. La gratification, le soutien [93]
3.4. La communication non verbale (CNV) [94]
3.5. La communication verbale [95]
3.6. L'empathie, la coopération et l'attention portée aux autres [96]
3.7. Cognition et résolution des problèmes [97]
3.8. La présentation de soi [98]
3.9. Les compétences dans des situations et des relations différentes [99]

4. Différences individuelles au niveau des compétences sociales [99]

4.1. Le genre [99]
4.2. L'âge [100]
4.3. La classe sociale [100]
4.4. La personnalité [100]

5. L'étiologie des compétences sociales [101]
6. Les effets des compétences sociales [102]

6.1. La vie quotidienne [102]
6.2. L'efficacité dans le travail [104]

7. Compétences sociales et santé mentale [106]

7.1. Les compétences sociales des malades mentaux [106]
7.2. Explication du lien entre les carences au niveau des compétences sociales et les troubles mentaux [107]

8. Entraînement des compétences sociales – Les méthodes utilisées [108]

8.1. La méthode classique [108]
8.2. Autres méthodes en laboratoire [109]
8.3. Méthodes éducationnelles [110]
8.4. Apprentissage sur le terrain [110]
8.5. Élaboration des programmes d'entraînement [110]
8.6. Élaboration de l'entraînement des compétences sociales des patients [111]

9. L'entraînement des compétences sociales a-t-il une efficacité ? [112]

9.1. L'efficacité de l'entraînement des compétences sociales pour la population générale [112]
9.2. L'efficacité de l'entraînement des compétences sociales dans le travail [112]
9.3. L'efficacité de l'entraînement des compétences sociales chez les malades mentaux [113]

10. Conclusions [113]

Bibliographie [115]

Chapitre 5. **La réputation sociale** [119]

1. Animaux sociaux : les origines sociales de la connaissance [120]

1.1. Le partage des informations sociales [120]
1.2. Le langage comme système de communication [122]

2. La communauté [123]

2.1. La réputation dans la vie de la communauté [125]
2.2. En quoi la réputation est-elle utile ? [126]

3. Les sociétés de masse [130]

3.1. Des changements radicaux [130]
3.2. La nature personnelle du monde social [133]

4. Conclusion [138]

Bibliographie [139]

Chapitre 6. **Influences conscientes et influences inconscientes** [141]

1. La conformité [141]
2. Est-il vrai que « plusieurs paires d'yeux voient mieux qu'une seule » [142]

2.1. L'hypothèse de Asch [143]
2.2. L'hypothèse de Moscovici et Faucheux [144]

3. Influences indirectes et influences latentes [148]

3.1 Changer les attitudes en deux temps [148]
3.1.1. Influence différée [149]
3.1.2. Influence directe et indirecte [150]

3.2. L'influence cachée des minorités [151]

3.2.1. L'effet consécutif minoritaire [152]
3.2.2. La levée des résistances à l'influence minoritaire [154]

4. Conclusion [158]
Bibliographie [159]

Troisième partie
Des altruismes aux solidarités [161]

Chapitre 7. **Croyances internes et croyances externes** [163]

1. Classification binaire des croyances [163]

1.1. L'échelle ROT I/E [165]
1.2. Gens internes et gens externes [166]

2. L'erreur fondamentale d'attribution [168]
2.1. Erreur ou panacée ? [169]

3. La norme d'internalité [171]
3.1. L'utilité sociale de la norme d'internalité [172]
3.2. La réussite des internes [175]

4. Conclusion [177]
Bibliographie [179]

Chapitre 8. **Réflexions sur autrui : une approche sociocognitive [**181]

1. La catégorisation sociale : la mise en ordre du chaos [182]

1.1. Le rôle des schémas [183]
1.2. Les types d'informations qui attirent l'attention [187]
1.3. Les facteurs de motivation [189]

2. Les conséquences de la catégorisation sociale [191]

2.1. La mémoire des personnes [191]
2.2. L'inférence sociale [197]

3. Conclusion [203]
Bibliographie [204]

Chapitre 9. **La mentalité prélogique des primitifs et la mentalité prélogique des civilisés** [208]

1. Les magicologies [208]

1.1. Une très inquiétante question [208]
1.2. Les erreurs magiques [210]

2. Mentalité logique et mentalité prélogique [212]

2.1. De Frazer à Lévy-Bruhl [212]
2.1.1. La théorie de Lévy-Bruhl [212]
2.1.2. Quelques principes à retenir [214]

2.2. Représentations mystiques et représentations scientifiques [215]

3. Logique des experts et prélogique des « novices » [217]

3.1. Explications et attribution des causes [217]
3.2. Raisonnements, probabilités et heuristiques [222]
3.2.1. L'heuristique de la représentativité [223]
3.2.2. L'heuristique de la disponibilité [225]

4. Conclusion [228]
Bibliographie [230]

Chapitre 10. **La soumission librement consentie : le changement des attitudes et des comportements sociaux** [232]

1. La soumission forcée : comment amener quelqu'un à modifier de lui-même ses idées ? [234]

1.1. Quatre expériences classiques [234]

1.1.1. L'expérience de Festinger et Carlsmith [234]
1.1.2. L'expérience de Cohen [235]
1.1.3. L'expérience d'Aronson et Carlsmith [236]
1.1.4. L'expérience de Brehm, et Crocker [237]

1.2. La théorie de la dissonance cognitive [237]

1.2.1. L'univers de pertinence [238]
1.2.2. La dynamique cognitive [238]

1.3. La théorie de l'autoperception [241]

2. La soumission sans pression : comment amener quelqu'un à modifier de lui-même ses comportements ? [243]

2.1. Le pied-dans-la-porte [243]

2.1.1. Comment expliquer le phénomène de pied-dans-la-porte ? [246]

2.2. La porte-au-nez [248]

2.2.1. Comment expliquer le phénomène de porte-au-nez ? [248]

2.3. L'amorçage [249]

2.3.1. Comment expliquer le phénomène d'amorçage ? [251]

3. Conclusion [253]
Bibliographie [254]

Chapitre 11. **Relations sociales et régulations cognitives** [256]

1. Dynamiques sociales dans des décisions complexes [256]

1.1. Des décisions historiques [257]
1.2. Un exemple de gestion du conflit sociocognitif dans des groupes expérimentaux [259]

2. La minorité comme source de pensée divergente [261]
2.1. Les recherches de Nemeth [262]

3. Minorité, majorité et raisonnement inductif [266]
3.1. Une logique des droits et des devoirs [267]

4. Relations sociales et développement cognitif [272]
5. Conclusion [275]
Bibliographie [277]

Chapitre 12. **Différences entre sexes** [280]

1. Recherches récemment effectuées sur les différences entre sexes [280]

1.1. Problèmes de méthode [282]
1.2. Considérations théoriques [283]

2. Rôles sociaux : une explication sociopsychologique américaine [288]

2.1. Modèle conceptuel élaboré par Eagly [289]
2.2. Évaluation des données [291]

3. Identités sexuelles sociales : un modèle européen [292]

3.1. Formulation initiale [292]
3.2. La structure particulière des groupes en fonction du genre [293]

4. Conclusion [296]
Bibliographie [297]

Psychologie sociale des relations à autrui.

QUATRIÈME DE COUVERTURE

Retour à la table des matières

La relation à l'autre, que cet autre soit un individu ou un groupe, est au centre de toute vie en société. L'objet de la psychologie sociale est l'étude de l'ensemble des éléments qui structurent cette relation.

Ce livre fait le point des dernières recherches et met à jour les concepts les plus importants de la discipline.

Dans une première partie les auteurs analysent les relations plus directes entre soi et autrui à travers le rapport au nom propre ainsi que les compétences sociales mobilisées dans les contacts avec les relations proches.

La deuxième partie traite des processus qui affectent les relations entre les personnes : processus d'influence exercée sur autrui, mais aussi processus de représentation ou de raisonnement qui nous permettent d'établir un lien avec l'autre.

Enfin la troisième partie est consacrée aux rapports à un autrui collectif. La notion de modèle proposé par un groupe - social ou sexuel - à un individu est ici centrale.

L'ouvrage est destiné aux étudiants en psychologie, mais son thème, commun à de nombreuses disciplines, pourra également intéresser les étudiants en sociologie et en ethnologie.

Serge Moscovici est directeur d'études à l'École des hautes études en sciences sociales à Paris. travaux portent notamment sur les phénomènes de représentation sociale, d'influence et de communication.

[5]

Psychologie sociale des relations à autrui.

INTRODUCTION

Retour à la table des matières

Plus de vingt années se sont écoulées depuis que j'ai rassemblé les textes de la première *Introduction à la psychologie sociale* publiée chez Larousse, en français, et qui soit résolument contemporaine. Plusieurs générations d'étudiants l'ont utilisée, acquérant une connaissance de première main de la pensée et des recherches des psychologues sociaux européens dont les travaux ont marqué et continuent à marquer notre discipline. Mais, lorsque l'éditeur m'a proposé de la republier, j'ai jugé qu'il valait mieux faire un livre entièrement nouveau qui soit aussi contemporain que l'était le précédent ouvrage. Moins parce que nos connaissances ont avancé et que les faits se sont accumulés que parce que les points de vue et le style même de la pensée ont changé dans l'intervalle. Des sensibilités se sont fait jour, différentes de celles avec lesquelles nous-mêmes avons commencé nos études. En outre, elles sont plus ciblées sur les choses interpersonnelles, l'ordinaire des relations dans un cercle social défini. Et il m'est apparu qu'il fallait centrer le livre lui-même sur un thème qui exprime ce qu'il y a de profond et de permanent dans notre vie en commun.

La relation à autrui est bien ce thème qui nous préoccupe à chaque instant, dans le détail de notre vie quotidienne comme dans les occasions plus marquées de notre vie professionnelle, familiale ou amou-

reuse. Les règles de conduite et de communication diminuent, certes, les marges d'incertitude lorsqu'on se pose la question : « Ai-je fait ce qu'il fallait ? Ai-je employé le mot juste ? » Mais la réponse demeure comme en suspens et nous hante. Car autrui nous demeure pour une large part inconnu, et nous nous heurtons à de nombreuses difficultés pour établir avec lui une relation à la hauteur du désir qui la fait naître. Un des obstacles à cette connaissance, et non des moindres, est notre éducation, avec les valeurs qu'elle comporte et les critères de réussite qu'elle suggère, qui exaltent un individu remarquablement égoïste. La psychologie sociale elle-même participe à cet hommage avec ses maîtres concepts - self, ego, identité -, dont le sens n'est pas toujours clair [6] et qui tendent à considérer chaque personne isolée de son milieu proche et des autres personnes. À bien des égards, on explore la pensée, la perception, le langage uniquement à travers l'opposition d'un sujet clos sur lui-même et d'un objet qui lui résiste ou le dépasse de toutes parts. Peu importe qu'une théorie mette l'accent sur le sujet et une autre sur l'objet : notre psychologie, comme le disait un jour Asch, reste informée d'un principe égocentrique.

Nous admettrons sûrement un jour que tout ceci est mutilant, que les faits sur lesquels se fonde cette psychologie ont leurs limites, et que nous accordons à nos connaissances plus de valeur qu'elles n'en ont, dans la mesure où il est impossible de mettre entre parenthèses tout ce qui lie un individu à ses semblables. On espère bien aboutir à séparer la psychologie individuelle de la psychologie sociale en éliminant autrui, mais on ne réussit pas vraiment à en faire abstraction. Car, ainsi que le constate Freud dans *Psychologie des foules et analyse du moi : « Autrui* joue toujours dans la vie de l'individu le rôle d'un modèle, d'un objet, d'un associé ou d'un adversaire, et la psychologie individuelle se présente dès le début comme étant en même temps, par un certain côté, une psychologie sociale, dans le sens élargi, mais pleinement justifié, du mot. » Dès le début, c'est-à-dire à partir du moment où l'enfant s'identifie à ses parents, ses frères et soeurs, et peuple son univers de personnes aimées. En abordant les relations à autrui, nous rapprochons donc, en même temps, la psychologie individuelle de la psychologie sociale autour d'une notion qu'elles partagent.

Pour qui adopte cette perspective, il est étonnant de voir l'insistance avec laquelle on suggère que la question de l'identité - Qui suis-je ? - est plus importante, pour un individu comme pour un groupe, que

celle de l'altérité. La géniale trouvaille de Rimbaud fut que « Je est un autre ». Ce n'est pas, je l'admets, une expression qui se passe de commentaires, et les commentateurs sont légion. Elle signifie qu'entre le « je » et le monde extérieur, il convient de placer un troisième terme, cet *autre* qui introduit une distance et change le sens de nos actes et de nos rapports individuels et sociaux.

Le présent ouvrage a justement pour but d'explorer ce changement dans les champs les plus divers de la vie psychique. Sans vouloir fournir un bilan des recherches, il se propose d'indiquer les tendances significatives et de dégager les résultats les plus prometteurs. Afin de mettre en relief ces tendances, il a été divisé en trois parties distinctes.

La **première partie** a trait aux relations les plus directes entre soi et autrui. Elle commence par la relation au nom propre et se poursuit par l'examen des relations proches - ce que les Anglo-Saxons appellent *close relationships* - et des compétences spécifiques que ces relations nécessitent.

La **deuxième partie** touche aux processus qui affectent les relations entre personnes. Il s'agit, bien entendu, des processus d'influence que nous exerçons sur autrui, mais aussi des processus de représentation ou de raisonnement qui nous permettent d'établir un lien avec lui. On y aborde nécessairement [7] la question de la place d'autrui dans notre univers cognitif et le problème de l'altruisme. Comment percevons-nous autrui ? De quelle manière notre pensée se trouve-t-elle modifiée par cette relation ? Ou encore : Qu'est-ce qui nous incite à aider autrui si besoin est, ou, au contraire, nous en empêche ? Voilà quelques-unes des interrogations auxquelles on s'efforce de répondre à la lumière des études dont nous disposons. Cette deuxième partie comporte une mise à jour des concepts les plus importants de la psychologie sociale, et leur application à des phénomènes classiques. Mais chaque auteur le fait dans la perspective de cette relation à autrui que l'on vise à éclairer.

La **troisième partie,** enfin, est consacrée aux rapports à un autrui collectif. Celui-ci intervient dans la vie psychique de chacun sous la forme d'un modèle, d'une catégorie sociale à laquelle on s'identifie ou dont on se distingue, ou encore d'un groupe dont on veut faire partie et que l'on perçoit différent, voire extérieur. L'attitude de l'individu en-

vers le modèle qu'on lui propose, envers une catégorie sociale, son propre groupe ou un « groupe extérieur », est d'une importance capitale, non seulement parce qu'elle façonne sa psychologie, mais aussi parce qu'elle détermine la qualité de la vie en commun. Il suffit de penser aux relations entre femmes et hommes, entre groupes ethniques, au racisme, pour s'en convaincre. Tous les chapitres qui composent cette troisième partie touchent donc aux rapports entre sexes et entre groupes, et aux phénomènes qui nous permettent de mieux les comprendre.

Comme toute répartition, cette division du livre a évidemment un caractère arbitraire. Mais nous avons cherché à la respecter dans la mesure du possible.

Il me faut dire quelques mots de la composition du livre et de sa mise en ceuvre. À commencer par les auteurs qui y ont contribué. Ce sont des chercheurs renommés dont les travaux font autorité dans leur domaine. En ce sens, la documentation présentée est sûre et les idées sont, bien entendu, originales. Cependant, je voudrais souligner deux choses. D'abord, chacun des auteurs s'est efforcé de présenter la matière de son chapitre de façon à la rendre accessible aux étudiants qui commencent às'initier aux sciences de l'homme, à la psychologie et à la psychologie sociale en particulier. Je crois que chaque chapitre est même accessible aux élèves des classes terminales des lycées et à quiconque désire acquérir une culture générale. Il n'est, certes, pas facile d'exposer simplement le résultat de ces recherches, cependant le maximum a été fait en ce sens, en évitant, cela va de soi, de tomber dans le simplisme.

Dans tous les chapitres, nous avons mis l'accent sur les problèmes qui se posent dans un champ spécifique. À partir de là, nous avons tenté, à la fois, de montrer comment on réfléchit sur ces problèmes et de dégager une vision générale de leur solution jusqu'à ce jour. Nous n'avons pas cherché à fournir un inventaire encyclopédique de tout ce qui se fait dans un domaine, ni une liste de conclusions auxquelles on serait arrivé. L'expérience montre [8] qu'à la longue on retient davantage les idées que les faits. Et notre but constant a été d'amener à réfléchir sur les idées, plutôt que de faire le tour des faits.

On n'aura pas manqué de remarquer le caractère international de notre livre. Un caractère obligé, dans la mesure où les études sur les relations à autrui se sont surtout développées en Grande-Bretagne et aux États-Unis, les meilleurs spécialistes travaillant dans ces deux pays. Je pense qu'il est souhaitable, et c'est là une autre raison de notre choix, de familiariser les étudiants avec les différents styles et les diverses traditions de recherche dès le début de leur formation universitaire. Cela facilitera par la suite leurs contacts avec les chercheurs et les travaux d'origine anglo-saxonne ou allemande. À cet égard, les difficultés tiennent moins à l'ignorance de la langue qu'aux différences quant à la manière de poser les problèmes et de penser leur solution. On comprend mieux la nature de la psychologie sociale à travers cette diversité de styles et de traditions, car, plus que toute autre science, elle est déterminée par la culture de ceux qui la pratiquent.

Ce livre s'adresse, en premier lieu, aux étudiants en psychologie sociale. Mais je suis persuadé que son thème concerne tous les étudiants en psychologie, de même que ceux qui suivent des cours de sociologie ou d'anthropologie. Il traite de notions communes à ces disciplines et aborde des questions ou des idées qui permettent de communiquer à travers des frontières qui deviennent, de jour en jour, plus poreuses et arbitraires.

Serge Moscovici

[9]

Psychologie sociale des relations à autrui.

Première partie

LA PERSONNE ET AUTRUI

Retour à la table des matières

[10]

[11]

Première partie.
La personne et autrui

Chapitre 1

Lettres d'amour-propre: conséquences affectives de la pure appartenance à soi

par Jozef M. Nuttin Jr.
Traduction de Mia Libbrecht et José Lambert.

Retour à la table des matières

La psychologie sociale des relations à autrui renvoie d'une manière fondamentale à la dichotomie Soi/Autrui. Dans le présent chapitre, nous ferons l'analyse d'un effet surprenant, intrigant et sans doute révélateur, qui se rapporte manifestement à la distinction mien/tien, à l'opposition entre ce qui m'appartient et ce qui ne m'appartient pas.

Notre étude, relative aux conséquences affectives de l'élémentaire appartenance à soi, veut aller au-delà du procès-verbal mécanique de faits qui n'auraient jamais été recensés auparavant. Car les faits, en eux-mêmes, et quelque fascinants ou remarquables soient-ils, n'ont aucune valeur scientifique. Il importe plutôt de déterminer comment ils ont été engendrés et à quel point ils peuvent être rapportés à une problématique. Il s'agit là en effet de conditions fondamentales, indispensables pour passer de constatations empiriques à des données pertinentes sur le plan scientifique. Nous nous limiterons ici à la descrip-

tion sommaire d'une seule tentative concrète de développer une telle démarche scientifique. Remettons à plus tard la discussion du pourquoi et du comment, et soyons témoin d'un épisode plutôt inhabituel de ma propre vie matrimoniale.

1. Une question inattendue et une réponse involontairement intime

Retour à la table des matières

De temps à autre, mon épouse Monika et moi prenons l'air sur les plages de la mer du Nord, non loin de Bruges. Lors d'un magnifique week-end de Toussaint, nous sommes rentrés tôt dans l'après-midi afin d'éviter les embouteillages, après une dernière longue promenade, un repas au poisson frais et une petite sieste. Comme d'habitude, Monika conduisait, paisiblement, le long de la monotone autoroute qui mène de Nieuport à Louvain, en passant par Bruges, Gand et Bruxelles. Alors que des voitures doublaient sans cesse notre vieille Volvo Amazone, mes pensées étaient absorbées par un cours que j'avais à consacrer à l'altruisme.

[12]

En fait, je m'étais souvent interrogé sur l'impossibilité de prouver de façon univoque que même le comportement altruiste est soumis à la loi de l'intérêt personnel, matériel, moral ou psychologique (voir chapitre 3). Et j'étais donc, une fois de plus, en train de méditer sur la question suivante : comment et dans quelle mesure est-il possible d'établir que la satisfaction tirée du comportement altruiste serait fonction de l'attachement au soi ?

Il me semblait que l'étude des relations sociales pouvait tirer profit d'une évaluation objective et fine de l'attachement au soi et du détachement par rapport au soi. Je pensais avoir de multiples raisons d'exclure à ce propos le recours aux questionnaires classiques, aux tests de personnalité ou aux interviews. À partir d'un certain nombre d'impératifs stratégiques dont il sera question plus loin, je m'efforçais en premier lieu de concevoir une situation comportementale standard simple. Il importait d'imaginer une situation à options dans laquelle tout

sujet serait à même de faire preuve, moyennant un comportement choix spontané et libre de toute contrainte, d'un degré plus ou moins considérable d'attachement affectif à soi, aux « objets-qui-m'appartiennent », qui, d'une façon ou de l'autre, font partie de l'univers du soi plutôt que de l'univers d'autrui. Notons que mon attachement aux choses qui font partie du soi peut également être décrit en tant qu'attraction exercée sur moi par « mes-objets-à-moi ».

Petit à petit, une question très simple s'imposait, une question à laquelle, moi, sociopsychologue, je ne trouvais pas de réponse :

> Existerait-il un moyen de prouver qu'un objet devient plus attrayant tout simplement parce qu'il m'appartient plus à moi qu'à l'autre ?

Alors que les chauffeurs pressés nous doublaient, je tentais de mettre au point une compact camera invisible qui enregistrerait l'attachement à soi ou toute autre forme de narcissisme. Soudain, mon attention se fixa sur les plaques d'immatriculation de quelques voitures autour de nous. J'avais la vague impression que certaines banales combinaisons de caractères et de chiffres ne me laissaient pas tout à fait indifférent. Il ne s'agissait pas d'associations sauvages qu'un type déterminé de plaques aurait déclenchées plus aisément que d'autres. Le phénomène qui m'intriguait était que certains caractères tendaient à effleurer mes sentiments. Était-il donc possible que des réactions légèrement plus positives remontent de mon for intérieur dès qu'une immatriculation contenait certaines lettres se présentant aussi dans mon propre nom ou des chiffres renvoyant à ma date de naissance ? J'avais souvent réalisé, il est vrai, que j'étais capable d'apercevoir à distance éloignée des camions qui affichaient en grandes lettres capitales la mention TIN. Mais le phénomène ne retenait pas trop mon attention : il paraît dû à une baisse du seuil de la perception et de la discrimination visuelles, problématique qui n'est pas du ressort de la psychologie sociale. Mais en l'occurrence, il était question de caractères et de chiffres qui, cette fois, touchaient de près ma rétine rêveuse.

[13]

Le phénomène pouvait-il donc avoir un rapport avec un quelconque seuil affectif différentiel qui serait plus vite franchi dès que les

caractères ou chiffres « étaient à moi » ou se rapportaient plus directement que d'autres caractères ou chiffres à ma propre personne ?

Dès notre arrivée, je pris un bout de papier et j'y inscrivis, en lettres capitales et deux par deux, en colonne verticale, les 26 lettres de l'alphabet. Puis j'adressai à Monika la requête suivante, tout à fait inattendue :

> J'ai une prière bien simple à t'adresser. Mais il y a une difficulté : évite de songer au moment opportun à autre chose que ce que je vais te demander de faire. Je vais te montrer une série de stimuli (j'évitai de les qualifier de lettres afin de l'empêcher de préparer d'ores et déjà ses réponses), en te les présentant deux par deux. La seule chose à faire est de désigner vite et sans réfléchir quel élément de chaque paire te paraît le plus attrayant. Même *si* tu ne trouves pas la moindre attraction à l'un des deux stimuli, indique-moi tout simplement auquel des deux tu serais tentée de donner une légère priorité. N'oublie pas de t'efforcer de ne penser à rien du tout. Vide ton esprit et laisse tout simplement parler ton coeur.

Monika n'avait encore jamais joué pour moi le rôle de sujet d'expérience. Mais elle accepta sans réticence ma proposition et, sans la moindre hésitation, elle marqua ses 13 options préférées.

Je me souviens fort bien de ma satisfaction au moment où je notais que, dans les 8 paires qui comprenaient une des lettres apparaissant dans son nom, elle avait sélectionné 6 fois la lettre en question. J'avais en outre de bonnes raisons de trouver très intéressantes les 2 exceptions : elle avait donné la préférence au J de mon propre prénom sur le 1 de Monika, et elle avait retenu le P plutôt que le O. Piet étant le prénom de notre fils cadet, j'en arrivai vite à un diagnostic : mon épouse avait fait preuve d'une bonne dose d'amour-propre et de penchants altruistes louables.

Plus tard, je lui demandai s'il lui avait été difficile d'exclure toute réflexion lors de la sélection des lettres. Devant sa réponse négative, je lui demandai si elle était prête à cocher immédiatement une nouvelle série d'items de prédilection. Je lui présentai exactement la même série de 13 paires de caractères et, à ma grande surprise, elle entoura d'un cercle exactement les mêmes 13 caractères. Je m'endormis sans

avoir trouvé de solution au problème des 4 couples de caractères (ST, UV, WX, YZ) qui ne comprennent aucune lettre apparaissant dans son nom, et au seul couple (MN) qui en comprend deux.

1.1. Un code secret de l'amour-propre

Retour à la table des matières

Le lendemain matin, jour de la Toussaint, j'aboutis à une solution relativement simple, remplissant quatre conditions :

[14]

1. Il suffisait de recourir à une grille standard 1) susceptible de s'adapter à tout sujet expérimental et 2) n'admettant aucune paire « sans caractère » ou « à deux caractères » du nom propre.
2. La caméra devait rester cachée.
3. Même les sujets très intelligents ne devaient pas être capables de détecter son code secret.
4. Même sans ordinateur, l'expérimentateur serait alors en mesure d'établir un score simple, efficace et se prêtant à des comparaisons interindividuelles ; il lui suffirait de connaître le nom et le prénom du sujet afin d'évaluer correctement n'importe quelle feuille de réponse.

Ces quatre conditions furent rendues opérationnelles de la manière suivante. J'inscrivis les 12 caractères apparaissant dans « Monika Gerard » sur un axe vertical, en commençant, en bas, par le nom de famille, puis en continuant par le prénom. Je plaçai à côté de chacun des 12 caractères - à gauche ou à droite, au hasard - les lettres jusqu'ici non utilisées de l'alphabet, par ordre alphabétique et sur un axe vertical, de haut en bas. On notera que la nouvelle liste de paires, qui commençait en haut par BA, CK, IF, NH, et en bas par VG, UE, RT, SA, ne comprenait plus que deux paires (BA et QR) identiques à celles de la journée précédente. Au cours de la matinée, en approchant pour la troisième fois mon sujet, je n'apportai qu'un seul changement à

la mission à remplir : au lieu de faire cocher le signe le plus attractif, je fis biffer cette fois le moins attractif dans chaque paire. Le test lui-même avait été sensiblement allongé : après une première série de 12 paires, une deuxième série était présentée, identique à la première, à ceci près que les caractères de gauche avaient été placés à droite et inversement.

Sachant bien que 20 sur les 24 combinaisons n'avaient pas été proposées jusqu'alors, j'observai avec une stupéfaction difficile à décrire que Monika n'avait rejeté que 3 des 24 caractères appartenant à son nom. Je pouvais à peine contenir ma joie en lui posant quelques questions. Je la priai d'abord de faire un effort pour se rappeler quels caractères elle avait cochés la veille. J'obtins une réponse hésitante : D et-G, dans cet ordre. Pareille réponse me soulageait, car elle indiquait qu'aucune stratégie de réponse particulière, aucun critère de sélection gênant n'avaient été utilisés, du moins pas consciemment. Dans l'hypothèse inverse, ma femme se serait souvenue de plus de deux caractères. Je lui demandai ensuite, non sans une légère insistance, si elle avait eu l'impression d'avoir sélectionné les caractères selon une logique quelconque, si ses options pouvaient se rapporter à un quelconque facteur particulier ? Sa réponse, toute candide, fut immédiatement consignée : « J'ai fait ce que tu m'as dit de faire, je n'ai appliqué aucune règle, j'ai simplement donné libre cours à mes sentiments. En y réfléchissant bien, j'ai peut-être eu le sentiment que les lettres non rejetées étaient un peu plus chaudes (sic). »

[15]

Voilà ce que j'entendis. Pareille réponse, comprenant les termes « sentiment » et « un peu plus chaudes », ne manqua pas de me toucher. Monika me regarda en demandant si je m'étais attendu à autre chose, et d'où venait cette brusque curiosité face à des lettres. Je lui promis de répondre à toutes ses questions pourvu qu'elle m'expliquât d'abord, avec un maximum de précisions, ce qui lui était passé par la tête au moment de faire les sélections. Étant elle-même érudite en philosophie et en psychologie, ma femme coopérait comme un sujet idéal de l'École introspective de Wundt et de Külpe. Il n’y avait pas la moindre trace d'une quelconque expérience consciente d'associations ou de stratégies de réponse susceptibles d'expliquer que certains caractères plutôt que d'autres avaient été ou cochés ou barrés. Puis je lui suggérai l'idée que, peut-être, à un moment donné, elle pouvait avoir

songé à quelqu'un, au nom d'une personne, ou à son propre nom. Elle m'assura qu'à aucun moment des noms de personnes n'avaient surgi dans son esprit.

C'est alors que, pour la première fois, je lui montrai la liste des 24 paires de caractères dans laquelle 21 des 24 caractères non biffés faisaient tous partie de son propre nom, et dans laquelle, par conséquent, 21 caractères biffés sur 24 n'apparaissaient pas dans son nom. Je lui dis de chercher, aussi longtemps que nécessaire, un critère permettant d'opposer les lettres barrées aux lettres non barrées. Au bout d'un certain temps, elle abandonna. Puis elle se donna de la peine - toujours sans le moindre succès - pour détecter la structure ou le code qui sous-tendait la liste des paires de lettres. À ce moment, je lui pris son crayon pour montrer de bas en haut, à travers la longue liste, comment à deux reprises presque toutes les lettres de son nom de famille et de son prénom avaient survécu à une opération spontanée et nullement délibérée de rejet. Elle n'en croyait pas ses yeux. Elle saisissait bien qu'elle avait été mon premier sujet d'expérience et qu'il lui était interdit de livrer à qui que ce fût le code de la caméra invisible.

1.2. La lettre-nom (LN)

Retour à la table des matières

Mes enfants furent soumis à la même expérience que leur mère. Puis ce fut au tour de ma collaboratrice, Annie Beckers, de se faire tester et d'être liée par le secret, avec enthousiasme. Depuis ce moment, elle allait être appelée à dresser des centaines de listes uniques de lettres capitales et à les faire évaluer par des sujets dans des circonstances analogues à celles qui viennent d'être décrites. Afin de ne pas compromettre les recherches, il fut convenu d'emblée que personne d'autre ne serait mis dans le secret. On décida de répondre simplement aux questions des curieux que nous étions en train de préparer une enquête sur les rapports entre, d'une part, les fréquences relatives des lettres et, d'autre part, leur pouvoir d'attraction. Au terme du jour de la Toussaint, tous les membres de mon entourage direct avaient été soumis au test.

[16]

La proportion moyenne obtenue dans la sélection des lettres appartenant au nom propre était, chose remarquable, de 0,74. Ces lettres seront désormais désignées sous le terme de lettres-nom (LN). Revenons maintenant sur la manière dont nous avons procédé.

Pour chacun des sujets, on examina combien avaient été cochées de LN et de lettres-non-nom (LNN). Le résultat se formulait en termes de préférence proportionnelle en faveur des LN. Le résultat pour un nom de 12 LN était de 1 (12 sur 12) lorsque les LN avaient été retenues lors de chacune des sélections, de 0,50 (6 sur 12) lorsque les LN avaient été retenues dans 50% des cas, de 0 (0 sur 12) lorsque les LN avaient systématiquement été exclues. Il va de soi que pour chacun des sujets le nombre total des paires utilisées lors du calcul variait directement en fonction de la longueur totale du nom (prénom et nom de famille).

Le lendemain, dernier jour du week-end, ma collaboratrice testa encore une trentaine de voisins, d'amis ainsi que les membres de leur famille, bref un groupe ayant des noms et un âge très différenciés. Sur une quarantaine de sujets, la proportion moyenne des LN sélectionnées restait proche du quotient étonnamment élevé de 0,65. Ce qui correspond à une moyenne de 2/3 environ des sélections spontanées, alors qu'on devrait s'attendre à une moyenne de 50% environ dans le cas de sujets n'ayant aucune préférence pour les lettres appartenant à leur propre nom.

Le lendemain matin, dès que la bibliothèque de psychologie ouvrit, une recherche bibliographique fut lancée, mais sans succès, sur toute littérature traitant ou se rapprochant du phénomène observé. Il y avait pléthore de publications sur la discrimination perceptuelle et cognitive des lettres, mais il n'y avait aucune trace d'une analyse des conséquences affectives de la pure appartenance à soi ni d'une éventuelle discrimination entre des unités de l'alphabet appartenant ou n'appartenant pas au soi. Qui plus est : ni l'honnête citoyen, ni même la grande majorité des psychologues ne se rendent compte que nous avons tous développé une certaine hiérarchie de prédilection et de rejet face aux lettres de l'alphabet. Une telle hiérarchie est apparemment déterminée par un facteur psychologique plus universel et plus fondamental que les hiérarchies préférentielles dont nous ne sommes que trop conscients, tels les couleurs, les sons et même le goût.

Certes, à en croire un proverbe français : « Tous les goûts sont dans la nature. » Et les sociopsychologues se sont donné bien des peines, depuis fort longtemps, pour montrer par la voie expérimentale que des circonstances externes concrètes (et sans lien direct avec la « nature » de chaque individu) exercent une influence importante sur tout ce que nous (ne) trouvons (pas) beau, charmant, attractif ou bon. Au bout de ce passionnant week-end, j'étais fasciné par l'idée qu'il n'était pas exclu de rendre accessible à la recherche un nouveau facteur déterminant des préférences affectives.

[17]

2. La prédilection lettre : unique accès à une analyse expérimentale de la pure appartenance a soi

Retour à la table des matières

La question qui se pose est la suivante :

> Peut-on mettre à l'épreuve, par la voie expérimentale, l'hypothèse que le seul fait qu'un objet appartienne au soi constitue une condition suffisante pour que l'objet en question devienne plus attrayant ?

Par le terme « objet » nous désignons, en l'occurrence, un ensemble, animé ou non animé, de stimuli à l'origine neutres sur le plan affectif, et susceptibles d'acquérir, aux yeux d'une personne déterminée, une valeur d'attraction ou de rejet. Songeons à un visage, une voix, une couleur, une odeur, un stimulus tactile, un symbole, un nom, une langue, une opinion sur une chose, une personne, un groupe, etc. Il s'agit d'objets susceptibles d'exercer - non par eux-mêmes - une influence sur le comportement affectif ; on peut les préférer, les rejeter, être prêt à faire quelque chose, beaucoup, voire tout pour les obtenir, les garder, les éviter, les détruire. Inutile d'aller plus avant dans la définition du terme « objet ». Soulignons toutefois que l'énorme majorité

des objets concrets de prédilection ou de rejet constituent à l'origine, pour l'être individuel, des objets neutres sur le plan affectif.

Notre objectif premier était de démontrer que la propriété ou *l'appartenance au soi* d'un objet exerce en soi un effet positif sur la relation affective avec le même objet ou sur l'attrait qu'exerce cet objet. Il est clair qu'il s'agit de bien autre chose que de se demander simplement si les gens s'attachent d'habitude à leurs propres conceptions, enfants, coiffure, maison, voiture, animaux domestiques, etc. Il n'est pas très difficile, par exemple, de noter que d'ordinaire les mères s'attachent plus à leurs propres enfants qu'à ceux des autres. Mais est-ce dû au seul fait qu'il s'agit de leur propre enfant ?

De nombreux facteurs peuvent, en effet, se rapporter au fait de posséder, de ne pas posséder un objet, et sont susceptibles, par conséquent, de modifier, faire accroître, réduire le caractère attractif de l'objet en question. Parmi ces facteurs, relevons :

- les efforts ou les frais consentis dans l'acquisition de cet objet;
- le fait que l'option pour un objet particulier plutôt que pour un autre (une bicyclette ou une voiture données) ait lieu dans une situation subjective de libre choix ;
- le fait que la propriété d'un objet donné puisse valoir une plus-value en termes de pouvoir, de succès social, de joie, d'apaisement de la douleur, etc.

D'où la nécessité d'adopter des impératifs stratégiques pour aborder la question par voie expérimentale. Nous estimons que, pour être utilisables dans une analyse psychosociale de la problématique donnée, les objets soumis à l'expérimentation doivent répondre à quatre critères :

[18]

1. Le fait de posséder/ne pas posséder un objet ne doit avoir aucune influence systématique sur le comportement du possesseur par rapport au non-possesseur. La seule exception à cette règle concerne évidemment l'accroissement, prédit par notre hypothèse, de la probabilité de la prédilection pour l'objet appartenant au soi. Si, par exemple, le

fait de posséder un chien a pour conséquence que l'on se promène plus souvent, bavarde davantage, se sente en meilleure santé et plus heureux, on n'en conclura pas pour autant, sur la base d'une comparaison propriétaires vs non-propriétaires de chiens, que l'attachement des propriétaires de chiens à leur propre animal est une conséquence affective de la seule appartenance au soi. Un chien ne peut être accepté, dès lors, comme un objet expérimental approprié.

2. Une large diversité d'objets doit être offerte à chaque sujet car leurs possessions ne doivent pas être identiques afin qu'il soit possible d'observer sans équivoque, dans la situation de libre choix expérimentale, qu'un sujet déterminé préfère un « objet-à-lui » à un « objet-qui-ne-lui-appartient-pas ». Il importe, par conséquent, que les sujets soient susceptibles de posséder/ne pas posséder un nombre suffisamment grand et suffisamment diversifié d'objets se prêtant à l'expérimentation.

3. Tous les objets de l'expérimentation - ceux qui sont la propriété de sujets comme ceux qui ne le sont pas - doivent pouvoir être comparés entre eux, sous tous les autres angles. Il ne doit pas y avoir d'objets parmi eux qui ne se prêtent pas à une équivalence ou à un contrôle expérimental, même à propos de facteurs déterminants de l'attractivité/non-attractivité.

4. La manipulation du facteur expérimental - la pure *appartenance à soi* - doit pouvoir avoir lieu sans que le sujet ait l'impression que le chercheur vise à opposer l'appartenance à soi et le détachement par rapport à soi comme des valeurs sociales négatives, d'une part, positives d'autre part. C'est pourquoi il importe que la situation de libre choix ne soit pas perçue par le sujet comme un dilemme entre un « objet-qui-m'appartient » et un « objet-qui-ne-m'appartient-pas ».

L'appartenance à soi doit pouvoir être établie sur la base de critères objectifs. La difficulté sera que les objets de l'expérimentation satisfassent à ces différents critères.

Il nous paraît difficile d'imaginer un objet d'expérimentation plus approprié que les lettres de l'alphabet. Proposées séparément, elles répondent aux quatre impératifs méthodologiques fixés :

1. On peut admettre sans réserve que le fait qu'une lettre déterminée apparaît/n'apparaît pas dans un nom déterminé n'exerce pas d'influence systématique sur le comportement des propriétaires/non-propriétaires de ladite lettre.

[19]

2. Pour chaque groupe de sujets, le chercheur dispose d'une large diversité d'objets d'expérimentation : LN et LNN varient de personne en personne, sauf dans le cas des sujets portant un prénom et/ou un nom de famille identiques. Il n'est pas difficile d'indiquer, pour chaque individu et en termes objectifs, si une lettre déterminée de l'alphabet constitue, pour lui, une LN ou une LNN.

3. Les objets d'expérimentation (LN et LNN) s'insèrent tous dans une catégorie bien déterminée, facile à identifier et à circonscrire, d'objets comparables : les lettres d'un alphabet particulier. Tous les facteurs susceptibles d'avoir un quelconque impact sur le caractère attractif/non attractif de ladite catégorie se prêtent en principe à des manipulations et à des analyses expérimentales, alors que l'impact en question reste sous le contrôle du chercheur.

4. Tout sujet peut être placé dans la situation de libre choix décrite, et la distinction « à moi/pas à moi » peut être amenée dans un camouflage qui garantit la discrétion. Il devient ainsi peu probable que le sujet perçoive la situation comme un choix entre une série de « lettres-qui-sont-miennes » et une série de « lettres-qui-ne-sont-pas-miennes ».

2.1. Une hypothèse provocante mais falsifiable

Retour à la table des matières

Il résulte de ce qui précède que, dans notre recherche, le fait d'appartenir/ne pas appartenir à soi a été concrètement restreint au rapport à l'attribut par excellence du soi que nous appelons « notre nom ». À la question : « Qui êtes-vous ? », nous avons appris à répondre au moyen d'un prénom et/ou d'un nom de famille bien particuliers. Par conséquent, nous n'avons pas seulement un nom propre, nous sommes

aussi notre nom propre. Dès notre prime jeunesse, nous avons développé, par le nom, une identité individuelle qui a été conservée dans les situations comportementales les plus diverses. Dans de multiples civilisations, on apprend à écrire son nom à l'aide de lettres Particulières qui sont les éléments constitutifs du nom (l'objet) en question.

Maintenant, récapitulons. Notre objectif initial n'était rien d'autre que la démonstration de l'effet de la pure appartenance à soi d'un objet animé ou non animé. Les méditations sur l'autoroute évoquées plus haut nous ont amené à tester un cadenas à combinaison dans lequel le nom propre se trouverait bien caché. Le premier épisode de notre enquête a été décrit dans le détail parce que c'est là que s'est produit un revirement fondamental : 1) dans l'acception classique du terme « objet d'attachement » ; 2) dans la formulation qui en résulte, plus ambitieuse, d'une hypothèse de recherche. En effet, nous sommes passés de l'« objet d'attachement » à des « lettres isolées faisant partie de mon nom » ; nos sujets ont été amenés à faire le choix entre des LN et des LNN présentées deux par deux. Notre surprise, lors des premiers essais, s'expliquait par le fait qu'il était très difficile d'imaginer que « les lettres [20] faisant partie de mon nom » puissent être la manifestation de l'attachement à soi. C'était une gageure jusqu'au moment du test avec le premier sujet, une gageure du même ordre que l'exercice qui imposerait à l'amateur de musique de cocher sur papier quelques notes musicales isolées, par couples, couples dans lesquelles une des notes serait toujours empruntée à la mélodie préférée du sujet d'expérience en question.

En effet, les lettres sont les éléments constitutifs de tous les mots de la langue écrite, comme les notes sont les éléments constitutifs de l'ensemble des mélodies écrites. À quel titre pouvait-on espérer dès lors que des caractères présentés isolément deviendraient plus attractifs parce que et seulement parce qu'ils sont utilisés dans la rédaction du nom propre ? Faudrait-il avoir fait des études de psychologie pour se rendre compte que les lettres n'ont aucun rapport exclusif avec le nom propre ? Chacune des « lettres faisant partie de mon nom » est perçue sans cesse - surtout par les adultes et notamment par les intellectuels - et utilisée en permanence dans une énorme diversité de mots, qui peuvent renvoyer au même titre à des objets attractifs, neutres ou abjects. Notre hypothèse était en effet provocante dans la mesure où elle heurtait de front les lois fondamentales de la psychologie

de la Gestalt, mais en outre et surtout celles de l'apprentissage (Rescorla, 1981).

Le soi serait-il un système chargé d'affectivité au point que l'amour-propre ne se manifeste pas seulement par le biais des objets complexes faisant partie du soi, tel le nom propre, mais également par le biais d'une attractivité accrue des éléments constitutifs du même attribut d'identité unique ? La distinction soi/autrui serait-elle donc envahissante au point de rendre « prédictibles » les divergences de réactions affectives face à des lettres présentées isolément, avec la possibilité de les considérer/ne pas les considérer comme des particules élémentaires de soi-même ? Remarquons toutefois que ces lettres constituent en elles-mêmes un stimulus bien banal, offert à l'homo *alphabeticus* des millions de fois, sans qu'il éprouve pour autant la moindre sensation face à la lettre en tant que lettre ?

Encouragés par les premières constatations, nous avons pu formuler une hypothèse plus audacieuse :

> Le simple fait qu'un objet (un nom) appartienne à un soi constitue-t-il une condition suffisante pour que les éléments constitutifs de l'objet en question (LN) deviennent plus attractifs ?

Nous avons estimé que c'était un défi pour la psychologie sociale, qui accorde une place centrale à la distinction soi/autrui, d'étudier de façon expérimentale ce processus fondamental dans le fonctionnement de l'affectivité humaine. Dans notre approche la dichotomie soi/autrui était centrale, certes, mais - chose capitale - toute tentative de catégorisation en termes cognitifs du soi/autrui était évitée autant que possible et d'une manière qui n'avait [21] jamais été réalisée jusqu'alors. La question était désormais de savoir comment notre hypothèse pouvait être vérifiée en termes clairs et falsifiables ; les résultats expérimentaux pouvant nous inviter, sans équivoque, à rejeter l'hypothèse dans son ensemble.

En guise de réponse, examinons nos deux premières expérimentations (Nuttin, 1985). Deux préoccupations dominaient : 1) tous les facteurs déterminants non accidentels du rapport préférentiel aux lettres devaient être contrôlés de façon optimale ; 2) la distinction appar-

tenant à soi/à autrui devait pouvoir être manipulée, autant que possible, de façon expérimentale, et à l'insu des sujets d'expérience. Soulignons qu'il est exclu de manipuler l'appartenance à soi de LN ou de LNN de façon strictement expérimentale, étant donné que les prénoms ainsi que les noms de famille, et *a fortiori* les lettres dont ils sont composés, ne peuvent être fournis ou enlevés au hasard par l'expérimentateur [1].

Pour mener à bien notre entreprise, nous avons eu recours à un paradigme nouveau dans lequel le schéma expérimental impose une sorte de joug aux sujets *et* aux stimuli à évaluer ; ceux-ci étant en quelque sorte « couplés ». Illustrons cette méthode au moyen d'un exemple concret. Lors de nos essais préliminaires, la série des paires de lettres proposée au sujet X avait pour particularité que seuls le prénom et le nom de famille dudit sujet y étaient bien cachés. Une telle série particulière et unique de paires de lettres comprenant le nom camouflé du sujet X est désignée comme le code lettres X. Et la proportion des lettres cochées faisant partie du nom camouflé dans le code est désigné comme la proportion X. Faisons remarquer que l'unité proportion X ne renvoie pas au sujet expérimental, mais au nom caché dans le code. Or nous avons constitué au hasard, dans un groupe déterminé de sujets, et sur la seule base de la liste des noms, des couples expérimentales de sujets n'ayant aucune syllabe commune dans leurs noms. Supposons une couple expérimentale dans laquelle le sujet X s'appelle Serge Moscovici et le sujet Y Robert Zajonc. L'innovation réside dans le fait que Serge Moscovici ne sera pas seulement confronté au code unique X construit spécialement pour lui, mais également au code unique Y comprenant le nom camouflé de Robert Zajonc. Et, chose capitale dans notre approche, les mêmes règles s'appliqueront au sujet Y, à qui seront proposés à la fois le code Y et le code X.

Nous avons construit ainsi, par couple expérimentale de sujets, une liste unique de couples de codes lettres XY composée, par exemple, des 14 paires du code lettres X, suivies immédiatement des 12 paires

---

1 Il ne nous a pas semblé opportun de qualifier notre approche de « quasi expérimentale » pour des raisons claires à quiconque s'intéresse à la méthodologie. Pour une manipulation strictement expérimentale d'une appartenance à soi éphémère d'un symbole géométrique abstrait, nous renvoyons à Feys (1991).

du code lettres Y. Ensuite, la même série unique XY de lettres couplées était proposée aux deux [22] membres de la couple expérimentale ignorant tout à fait qu'ils constituaient une couple et contactés individuellement par l'expérimentatrice. On a procédé selon des principes identiques non seulement pour une seule couple, mais pour toutes les couples composant le groupe expérimental. La tâche à remplir par chaque sujet d'expérience était expliquée oralement, selon la formule décrite dans le détail à propos des premiers essais.

Il va de soi que les deux membres de chaque couple ont toujours eu à évaluer une liste à couples de lettres identiques. Ce qui implique qu'à l'intérieur de chaque couple, conformément à notre troisième impératif stratégique, tous les facteurs susceptibles d'influencer systématiquement la valeur attractive d'une lettre sont maintenus constants. En effet, en termes visuels, acoustiques, esthétiques, sémantiques et en tenant compte de leur fréquence relative - notion que nous aborderons ultérieurement -, les caractéristiques des lettres (et donc des paires de lettres dans lesquelles une lettre devra être choisie) peuvent être considérées comme équivalentes à l'intérieur de chaque couple fortuite de sujets.

Le seul facteur systématiquement manipulé à l'intérieur de chaque couple de sujets était le suivant : chacune des deux séries de paires de lettres X et Y sera évaluée une fois par le propriétaire et une fois par le non-propriétaire du nom propre (prénom et nom de famille) camouflé dans les codes lettres X et Y. Pour que l'hypothèse formulée plus haut puisse garder une certaine pertinence scientifique, il faudrait que les résultats expérimentaux obtenus confirment de manière satisfaisante la prédiction concrète suivante : pour l'ensemble des couples de sujets, les proportions moyennes X et Y devraient être plus élevées chez les propriétaires que chez les non-propriétaires du nom camouflé dans les codes lettres X et Y.

On notera qu'il s'agit en l'occurrence d'un test très prudent de notre hypothèse, qui rend par conséquent difficile le rejet de *l'hypothèse nulle*, selon laquelle la simple appartenance à soi des éléments du nom propre n'exerce aucune influence sur la valeur attractive des mêmes éléments. En effet, bien que n'ayant pas formé de paires de lettres comprenant une syllabe commune aux noms propres, le nombre des lettres communes aux deux noms camouflés est toujours plus élevé qu'on ne le pense. Dans l'exemple de la couple Serge Moscovici (X) -

Robert Zajonc (Y), 4 lettres sont communes (0, C, R, E). Mais comme certaines lettres apparaissent plus d'une fois dans un seul nom (lettres récurrentes), Robert Zajonc qui, face à son code lettres Y, a 12 fois l'occasion d'obtenir la proportion attachement-à-soi maximale en tant que propriétaire, aura toujours la possibilité, en tant que non-propriétaire du nom X, de choisir non moins de 8 « lettres-qui-lui-sont-propres ». Dans notre analyse, de telles sélections sont toutefois comptabilisées comme une préférence de Zajonc pour les lettres faisant partie du nom Moscovici, qui n'influencent par conséquent nullement - bien au contraire - la différence positive, capitale pour notre hypothèse, entre les proportions obtenues [23] par les propriétaires vs les non-propriétaires. À mesure qu'augmente le nombre des lettres communes - la limite étant le cas de deux noms parfaitement identiques comme par exemple les noms de deux stars suédoises, Gina Larklal et Lara Kingall - il devient impossible d'obtenir le décalage prédit par notre hypothèse, même au cas où la sélection réelle des lettres effectuée par les deux sujets serait déterminée exclusivement par l'appartenance à soi de la lettre choisie.

2.2. Une réponse sans équivoque à une question claire

Retour à la table des matières

En dépit des conditions sévères introduites dans les deux premières expériences, les résultats pouvaient être qualifiés de très positifs. Lors d'une première expérience, on avait demandé à 38 jeunes filles d'une école primaire d'expression néerlandaise de Louvain de cocher la lettre la plus attractive dans une liste de couples de codes de paires de lettres. Les lettres Q, X, Y et Z, bien rares dans la langue néerlandaise, n'étaient jamais utilisées comme lettre de camouflage. Il apparaîtra plus loin que nous les avions exclues à dessein afin d'obtenir une situation-test encore plus stricte pour notre hypothèse. L'effet prédit de la simple appartenance à soi d'un objet (le nom) sur la valeur attractive de ses éléments constitutifs (Ies LN) se manifesta clairement. Une analyse de variance destinée à tester la différence propriétaire/non-propriétaire pour les proportions de lettres choisies dans les noms ca-

mouflés pour les codes X et Y dénota un effet principal du facteur propriétaire vs non-propriétaire. On nota une différence évidente selon qu'un code lettres identique fut déchiffré affectivement par le propriétaire du nom propre encodé ou par le non-propriétaire du même nom (0,551 vs 0,446 ; F (1,37) = 10,18; p. < 0,003).

Un effet non moins impressionnant fut obtenu au cours d'une deuxième expérience, plus complexe (factorielle), auprès de 96 étudiants en économie de l'université de Leuven. Dans les 16 conditions expérimentales proposées les 4 facteurs suivants avaient été manipulés :

1. Les codes lettres X et Y avaient été composés soit de séries de paires de lettres, soit de séries de triades de lettres. Dans le cas des triades, chaque LN avait été camouflée de manière standardisée par 2 lettres ne faisant pas partie du nom propre camouflé dans le code lettres (voir fig. 1, page suivante).

2. Les couples de sujets avaient été priés soit de cocher la lettre la plus attractive, soit de biffer la lettre la moins attractive (dans le cas des triades de lettres, il s'agissait de biffer les 2 lettres les moins attractives).

3. Les lettres Q, X, Y, Z, ayant une fréquence très basse en langue néerlandaise, elles avaient tantôt été utilisées, tantôt non utilisées comme lettres de camouflage.

[24]

4. Tantôt le sujet eut d'abord sous les yeux la série comprenant son propre nom propre, tantôt la série comprenant le nom camouflé de son partenaire expérimental.

Sujet X	Sujet Y
A B E	D W T
D B G	F D R
F D R	G F E
H E F	H B G
J S H	O I H
J K I	K I R
C L K	C L K
N I L	M N L
P V N	P O M
T O P	J S P
C T U	U A S
U S W	Z V U
A O W	
D M B	

Figure 1. - *Exemple de la série triadique unique des codes lettres de la couple fictive des sujets Moscovici Serge (X) et Zajonc Robert (Y). Les lettres Q, X, Y, Z n'ont pas été utilisées comme lettres de camouflage. (Les mentions sujet X et sujet Y ne figurent évidemment pas dans la série dont les 26 triades sont présentées sans interruption.)*

Les résultats constituaient une confirmation du phénomène que nous désignons comme *l'effet lettres d'amour-propre* (LAP). Sur l'ensemble des 16 conditions expérimentales, un effet principal pouvait clairement être imputé au facteur propre nom propre vs nom propre du partenaire (0,534 vs 0,441 ; $F(1,80) = 47,4$; $p < 0,0001$). Une analyse plus poussée des mêmes données où l'on renonçait à tenir compte des paires et des triades de lettres camouflant les initiales du prénom et du nom de famille révéla que l'effet LAP ne se fonde pas sur une valeur affective accrue des seules initiales du nom propre (0,494 vs 0,413 ; $F(1,80) = 16,56$; $p < 0,0001$).

Ces deux expériences n'étaient donc nullement de nature à nous faire rejeter notre hypothèse : le simple fait qu'un objet appartienne au soi semblait bien une condition suffisante pour faire accroître la valeur attractive des éléments constitutifs de l'objet en question.

Mentionnons une enquête dont le but était de faire ressortir, sans ambiguïté, que les sujets n'étaient pas en état de reconnaître sur le plan cognitif leur propre nom propre camouflé dans le code lettres (paires ou triades) mis au point spécialement pour eux. Une centaine d'étudiants en économie d'une université bruxelloise (KUB) ont été incités, moyennant la promesse d'une forte somme d'argent, à déceler un modèle caché dans leur propre code lettres. [25] Le fait que personne n'y soit parvenu, alors que les participants pouvaient s'y essayer aussi longtemps qu'ils le désiraient, paraît tout à fait rassurant. Car au cours des deux expérimentations précédentes, toute la série des paires ou triades de lettres a été évaluée à un rythme d'unités temporelles mesurable en secondes et non pas en minutes. On se souviendra que ces sujets avaient pour consigne de noter, sans réfléchir, leur réaction première aussi vite que possible.

3. Narcissisme : jusque dans les particules réfléchies du soi affectif

Retour à la table des matières

Le dictionnaire de Webster fournit une définition très générale du narcissisme qu'il présente comme « une surévaluation de ses propres attributs ». Or un attribut est une qualité propre à l'être, tel que le nom propre. Les expérimentations décrites ci-dessus nous amènent à ne pas sous-estimer la force envahissante de l'amour-propre ou de l'attachement à soi : l'être humain ne surévalue pas seulement ses propres attributs ; même les éléments constitutifs de ces attributs paraissent atteints par le même amour-propre.

Il s'agit, selon nous, d'un phénomène nouveau, qui sera désigné désormais sous le terme de *particules réfléchies du soi affectif*, par analogie avec la catégorie grammaticale des verbes et pronoms réfléchis, où « réfléchies » désigne une relation de renvoi au soi, et nullement l'acte cognitif de la réflexion ou toute autre connotation cognitive. Nous soutenons, en outre, que ces particules-symptômes de l'amour-propre ne peuvent être rattachées aux réactions cognitives conscientes face au propre soi. Sous cet angle, les résultats obtenus sont pertinents en ce qui concerne la problématique des rapports entre savoir et sentir (Wilson, 1979 ; Zajonc, 1980). Déjà en novembre 1977, nos sujets manifestent clairement dans leur comportement choix que leur discrimination affective entre soi et autrui passe par un circuit échappant à leur discrimination cognitive. La plupart des théoriciens réduisent le concept du soi à tout ce qui, d'une manière ou de l'autre, est reconnu de façon consciente comme relevant de lui (voir Markus et Sentis, 1992). Tout en admettant que *l'homo alphabeticus* ne catégorisera jamais l'alphabet de façon cognitive, comme relevant d'une part de son propre soi, et, de l'autre, ne relevant pas de son propre soi, nous venons de faire la démonstration que le même *homo alphabeticus* discrimine, en revanche, en termes d'oppositions affectives à l'intérieur de la même série de lettres-stimuli isolées. Par conséquent, nous avons

des arguments pour admettre l'idée que les frontières du soi *cognitif* - en tant que système reconnaissant la différence entre « ce qui m'appartient » et « ce qui ne m'appartient pas » - ne coïncident visiblement pas avec les frontières du soi *affectif*. Le soi affectif semble en effet « palper » une différence entre des « stimuli-étant-siens » et des « stimuli-n'étant-pas-siens » que le soi cognitif n'a pas reconnue comme telle.

[26]

Nisbett et Wilson (1977) ont démontré que l'homme n'est souvent pas en mesure de soupçonner l'origine de ses préférences ou de ses aversions. Ce qui n'équivaut pas à dire que l'homme ne se rendrait pas compte d'avoir certaines préférences. Les résultats auxquels nous aboutissons indiquent que l'être humain développe des hiérarchies de prédilection et d'aversion dans un univers constitué de stimuli qu'il ne soupçonne en aucune façon de faire partie de son propre soi. En dehors des origines de la prédilection, c'est son existence même qui n'apparaît pas au niveau de la conscience. Nous avons pu prendre connaissance de notre amour-propre, bien sûr, mais qu'il y a quelque chose comme des lettres d'amour-propre, c'est ce qui restait à démontrer.

3.1. La fréquence relative des lettres

Retour à la table des matières

Dans l'expérience (factorielle) décrite ci-dessus, deux constatations nous ont amené à étudier de plus près la possibilité d'une généralisation de l'effet LAP :

- il a été attesté, plus aisément par le rejet des lettres les moins attractives (0,54 vs 0,37) que par la préférence accordée aux lettres les plus attractives (0,53 vs 0,45) ;
- en termes de préférence comme en termes de rejet, il a pu être observé plus aisément encore lorsque les lettres à fréquence basse Q, X, Y, Z étaient utilisées comme lettres de camouflage (0,56 vs 0,40), en comparaison avec les conditions expérimen-

tales ne présentant pas les mêmes lettres à basse fréquence (0,50 vs 0,42).

Aucune de ces deux constatations n'avait de quoi nous surprendre. Nous enseignons depuis des années la théorie bien connue de Zajonc (1968) au sujet des effets attitudinaux du simple contact répété (*mere repeated exposure*). Bien des recherches ont été consacrées à la question dans notre laboratoire de psychologie sociale à Louvain (voir Vanbeselaere, 1983). Zajonc a démontré par la voie expérimentale que le contact répété avec un objet initialement plutôt neutre, voire échappant à première vue à toute valorisation, représente une condition suffisante pour faire accroître son attractivité. Dans sa première publication (Zajonc, 1968), il s'est référé à une recherche corrélationnelle de Alluisi et Adams (1962), où les qualités esthétiques de lettres isolées étaient examinées. Cette recherche fait état d'une forte corrélation positive (r = 0,84) entre *la fréquence relative* de l'apparition des lettres dans l'anglais écrit, d'une part, et, d'autre part, leur valeur d'attraction aux yeux d'un échantillon d'étudiants d'expression anglaise. Malgré le fait que même les corrélations élevées autorisent rarement une interprétation univoque en termes de cause et d'effet, la conclusion à formuler échappe au doute. Les résultats de Alluisi et Adams sont parfaitement compatibles avec la théorie étayée expérimentalement par Zajonc : à mesure qu'augmentent les simples contacts répétés avec elles, les lettres deviennent plus attrayantes.

[27]

Telle est l'une des principales raisons qui nous a conduit, dès nos premières expériences, à garder constante, de manière rigoureuse, la fréquence relative des lettres par couple de sujets d'expérience. Il est probable en effet que les prénoms et les noms de famille se forment en règle générale au moyen des lettres les plus fréquentes dans la langue, et que les LNN mises en évidence dans cette dernière expérience aient contenu plus de lettres à basse fréquence. Si tel avait été le cas, l'effet LAP serait apparu comme un artefact imputable à la seule récurrence des contacts. C'est donc en vertu de notre troisième impératif stratégique que, au cours de toutes nos recherches ultérieures, nous veillerons toujours scrupuleusement à ce que de tels facteurs et d'autres facteurs

susceptibles de déterminer le comportement préférentiel demeurent sous contrôle expérimental.

Nous tenons cependant à discuter l'objection souvent formulée selon laquelle chaque individu a évidemment un contact fréquent avec son propre nom, et par conséquent avec les éléments constitutifs de ce nom, à savoir les LN. Il suffit de combiner le nombre inévitablement plus élevé des occurrences des LN avec l'hypothèse de Zajonc, pour qu'il ne soit nul besoin d'une interprétation au moyen des particules réfléchies du soi affectif. À l'intention de tous ceux qui n'auraient pas trouvé satisfaisantes les précautions d'ordre méthodologique prises, nous formulons deux arguments supplémentaires :

1. C'est en premier lieu chez les intellectuels, qui sont souvent des consommateurs insatiables de lettres exposées visuellement, que la proportion du « contact visuel total avec les lettres » à mettre sur le compte du « contact visuel avec le propre nom propre » reste absolument négligeable [2]. Cet argument gagne en importance dans la mesure où l'hypothèse de Zajonc présuppose une fonction logarithmique entre le contact répété et la valeur attractive, où une asymptote ou un plafond sont atteints au bout de quelques dizaines de présentations expérimentales seulement.

2. De nombreux sujets portent un prénom et un nom dans lesquels plusieurs lettres apparaissent à deux ou plusieurs reprises. Ainsi les lettres S, O, C, I, E, apparaissent chacune deux fois dans les nom et prénom de Serge Moscovici. Dans plusieurs de nos expériences, une comparaison spéciale a dès lors été établie entre la valeur attractive des LN récurrentes par rapport aux LN non récurrentes. Or, nous n'avons pu déceler aucune corrélation systématique entre la proportion de l'effet LAP et le caractère récurrent/non récurrent des LN. Étant donné que les porteurs de noms comprenant des lettres récurrentes s'exposent au moins deux fois plus à leur propre LN récurrente qu'à leur LN non récurrente, il serait logique de noter à ce propos un décalage [28] en termes de valeur attractive ; à condition que soit justifiée

[2] C'est à dessein qulun grand nombre de nos expériences ont été effectuées auprès d'étudiants de niveau universitaire.

l'hypothèse selon laquelle l'effet pourrait être imputé au surplus des contacts avec le propre nom propre.

La relation entre la fréquence et la valeur attractive constitue une donnée importante de notre recherche. Elle a été mise en évidence au cours d'une expérience menée il y a longtemps. Nous avions nous-même amené un groupe de 250 étudiants de la faculté des sciences de Leuven à donner vite et spontanément un numéro d'ordre à chacune des 26 lettres de l'alphabet, en fonction de leur attractivité. Les étudiants se sont individuellement acquittés de leur tâche. Tous sans exception ont déclaré à la fin que c'était la première fois de leur vie qu'ils avaient eu à évaluer des lettres. Lors d'une analyse plus poussée des résultats, nous avons été frappé principalement par les constatations suivantes :

- pas moins de 40% des sujets avaient accordé le numéro 26 à la lettre Q ;
- plus des deux tiers d'entre eux avaient accordé un des quatre derniers numéros aux lettres Q, X et Y (78% pour la lettre Q). Remarquons qu'il s'agit des trois lettres les moins fréquemment utilisées de l'alphabet néerlandais ; leur fréquence relative varie en moyenne de 16 à 98 sur un total de 100 000 lettres imprimées dans les journaux (Van Berckel et al., 1965).

Une telle constatation est suffisamment claire. Nous pouvons donc admettre sans la moindre hésitation que, non seulement, nos sujets n'avaient jamais auparavant médité sur une liste renversée des « tubes » de l'alphabet, mais qu'ils ne pouvaient d'aucune manière s'être influencés les uns les autres, dans le but d'obtenir une unanimité aussi flagrante, un tel consensus dans la sélection de leurs « brebis galeuses ». Les mêmes observations deviennent plus intrigantes encore lorsque nous envisageons l'évaluation des lettres les plus fréquentes. En néerlandais, deux lettres atteignent une fréquence de plus de 10% : la lettre E qui est le champion absolu, grâce à sa fréquence moyenne de 18 660 sur 100 000 (qu'on opposera aux 16 sur 100 000 de la lettre Q), suivie de la lettre N qui obtient 10 090 sur 100 000. Or, il est

curieux qu'aucun consensus analogue ne puisse être obtenu au sujet de ces lettres, qui sont de loin les plus fréquentes : parmi nos sujets, seuls 10% avaient proposé la lettre E comme la plus attractive, alors que la lettre N n'avait pas une seule fois été proposée comme telle. Ce phénomène du consensus massif au sujet du rejet, allant de pair avec une absence de consensus au sujet de l'évaluation positive, nous le qualifions d'asymétrie *affective (voir* Peeters, 1971). Il en sera davantage question plus loin.

Nous faisons état de ces observations parce qu'elles nous aident à comprendre pourquoi les facteurs « rejet » et « avec Q, X, Y, Z » ont facilité la production de l'effet LAP dans notre deuxième expérience (factorielle). Elles nous permettront par ailleurs - au moyen d'une approche nouvelle et plus simple - de mettre en contraste la solidité et l'universalité de l'effet LAP avec [29] le pouvoir de prédiction et d'explication bien plus limité qu'on peut tirer de la pure fréquence élevée des contacts avec certaines lettres. Le fait que les fréquences relatives et absolues des lettres peuvent varier sensiblement d'une langue à l'autre justifiait à nos yeux un autre défi : la mise à l'épreuve de la solidité et du pouvoir généralisateur de l'effet LAP dans une large recherche interlinguistique.

3.2. L'universalité d'un effet LAP accentué

Retour à la table des matières

Les résultats de nombreuses expériences de psychologie sociale sont difficiles à reproduire dans des cultures différentes. Or, notre hypothèse se rapporte d'une manière si fondamentale au soi affectif qu'il nous a semblé justifié de poser la question de son universalité. Notre but n'était pas d'observer des différences, toujours difficiles à interpréter, mais de déterminer dans quelle mesure l'effet LAP se prête à la généralisation. Il s'agissait de savoir s'il peut être constaté également dans d'autres langues, d'autres alphabets, et dans des systèmes sociopolitiques ou des cultures différents. Markus et Kitayama (1991) soutiennent la thèse que la dichotomie soi/autrui relevée dans les cultures orientales (en l'occurrence au Japon) diffère sensiblement de la dichotomie telle qu'elle est connue en Occident. Le « soi oriental » pren-

drait place, bien plus nettement que chez nous, dans un système d'interdépendance sociale - dans un « nous » fondamental - s'opposant ainsi à l'unicité occidentale, c'est-à-dire à l'autonomie indépendante de chaque individu en soi. L'impact culturel ayant de multiples implications, notamment pour le fonctionnement de l'affectivité, on pourrait, à en croire les deux auteurs, s'attendre à ce que l'effet LAP apparaisse comme un phénomène éminemment occidental. Pour le vérifier, nous avons mené un certain nombre d'expériences.

Afin de réduire nos déplacements (exception faite de la Thaïlande, de la Bulgarie et de la Hongrie), nous avons mis au point une méthode simple permettant de faire des expérimentations à distance. Ce qui nous a donné la possibilité de soumettre à un test plus serré une hypothèse encore plus forte.

Rappelons un fait observé. On a pu relever comment, sans le moindre recours à une quelconque pression sociale, un rejet spontané et nullement délibéré se concentre sur les mêmes « brebis galeuses » de l'alphabet (les lettres Q, X et Y), alors qu'il est bien plus difficile de prédire, même sur la base d'une fréquence de contacts plus de 1 000 fois plus élevée, quelles sont les lettres favorites de l'ensemble de l'alphabet.

En vue de mieux fixer le pouvoir relatif de l'effet LAP et afin de tirer profit des décalages énormes quant aux fréquences entre des langues différentes, nous avons formulé *l'hypothèse forte* suivante :

> Le simple fait qu'un objet (un nom) appartienne à un soi constitue-t-il une condition suffisante pour qu'augmentent les chances que les éléments constitutifs de l'objet (LN) deviennent les plus attrayants dans l'univers des éléments comparables (l'alphabet) ?

[30]

La différence entre la première formulation et celle-ci peut être illustrée à l'aide d'objets sociaux, de la façon suivante. Notre première hypothèse : « Le seul fait qu'un enfant déterminé soit mon enfant constitue-t-il une condition suffisante pour qu'augmente la chance que la voix de l'enfant devienne plus attractive ? » se transforme en : « ...

pour qu'augmente la chance que la voix de l'enfant devienne pour moi une des voix d'enfant les plus attrayantes qui soient ».

Une première expérience a été conduite grâce à la précieuse assistance de nombreux collègues à l'étranger ainsi que grâce à nos collaborateurs Hilde Sas, Jos Feys et Eddy De Greef. Ce qui nous a permis, au cours d'une première phase, de rassembler des données auprès de 2 148 étudiants dont la langue maternelle était celle de leur université (Nuttin, 1987 et 1990*).* Les langues indo-européennes et finno-ougriennes pratiquées par les 13 groupes expérimentaux étaient (dans l'ordre de l'alphabet romain) : l'allemand, l'anglais, le bulgare, le finlandais, le français, le grec, le hongrois, l'italien, le néerlandais, le norvégien, le polonais, le portugais et l'espagnol. C'est à l'occasion d'un cours que les étudiants - dont les deux tiers étaient du sexe féminin - ont été incités par nos collègues locaux à prêter leur collaboration à une enquête internationale bien simple, pour laquelle nous avions nous-même mis au point des brochures standardisées. Les instructions formulées, disponibles uniquement dans la langue maternelle des étudiants en question, invitaient les sujets à cocher les six stimuli les plus attractifs dans l'ensemble de la série de stimuli qui allaient leur être proposés. Sur la page suivante, ils devaient découvrir ensuite, pêle-mêle, toutes les lettres capitales de l'alphabet romain, grec ou cyrillique (dans le cas des Bulgares), selon le cas (voir fig. 2). Après avoir répondu à quelques questions accessoires (concernant, par exemple, leurs expériences avec des symboles en mathématiques comme X, Y ; avec des jeux de lettres tel le scrabble, etc.), on leur demandait de fournir la donnée cruciale : leur(s) nom(s) et prénom(s). Dans le cas des tests bi-alphabétiques, avec les alphabets cyrillique et thaï, il fallait préciser en outre comment les noms devaient être transcrits en français ou en anglais.

Non seulement l'hypothèse était devenue plus forte, mais le test statistique de sa validité était devenu on ne peut plus serré. Lors de l'analyse des données, nous avons cherché à déterminer, séparément, pour chacun des 13 groupes, combien de fois chacune des lettres de l'alphabet avait été rangée parmi les 6 premières par les sujets pour lesquels il s'agissait de LN, puis par les sujets pour lesquels il s'agissait de LNN. Sur la base de notre hypothèse forte, la prédiction suivante était mise à l'épreuve : « Il est plus probable qu'une lettre déterminée (par exemple A) soit cochée comme une des 6 lettres les plus

attractives de l'alphabet entier lorsque ladite lettre est LN plutôt que LNN. » L'hypothèse était par ailleurs soumise à une vérification séparée avec le nom complet, le prénom, le nom de famille, avec et sans initiales.

[31]

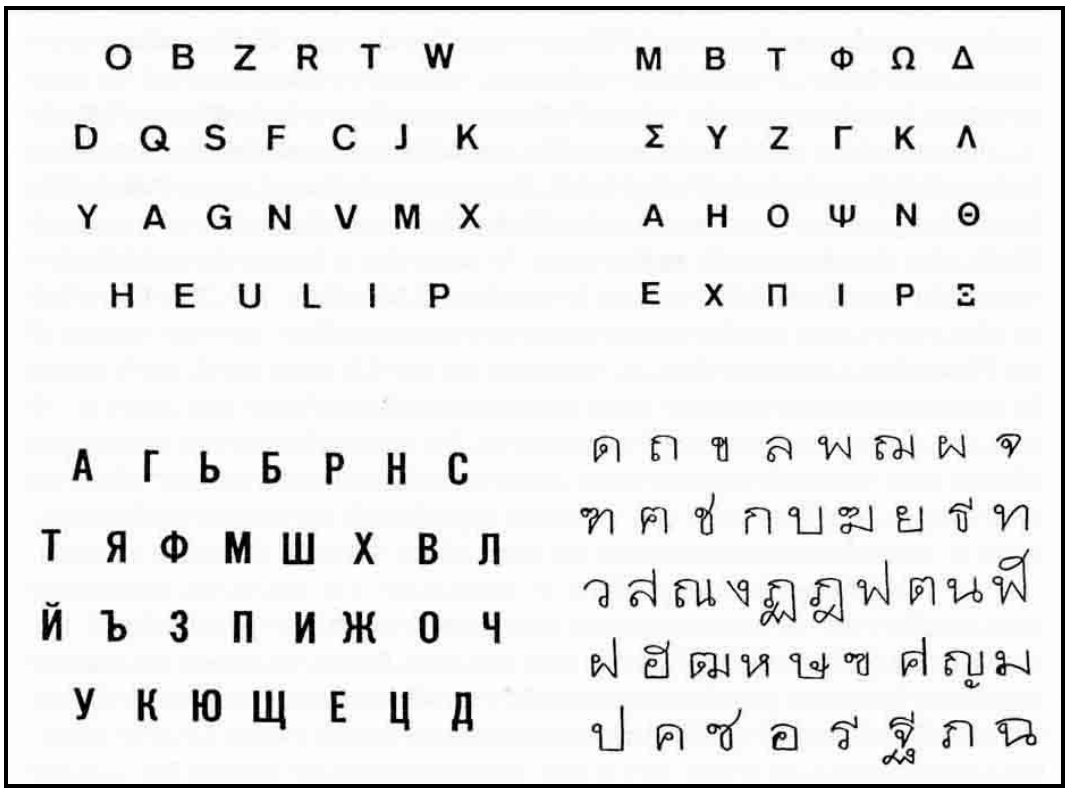


Figure 2. - *Disposition de l'un des quatre ordres fortuits des lettres faisant partie des alphabets romain, grec, cyrillique et des 44 consonnes de l'alphabet thaï.*

Pour chacun des groupes linguistiques, l'unité d'analyse était donc la direction et l'importance du décalage entre, d'une part, la proportion des sujets exprimant leur préférence pour une lettre particulière (A) et pour lesquels ladite lettre constitue une LN et, d'autre part, la proportion des sujets exprimant leur préférence pour la même lettre A alors que, pour eux, elle constitue une LNN. L'effet LAP ne faisant pas de distinction entre les lettres de l'alphabet (chacune des lettres pouvant être soit LN, soit LNN), *l'hypothèse nulle* à vérifier, par échantillon

linguistique, et au moyen du test de randomisation à 2 000 permutations (Edgington, *1980),* sera la suivante : pour l'ensemble des lettres de l'alphabet et compte tenu de la direction et de l'importance des décalages positifs et négatifs entre les proportions observées pour chaque lettre de la série entière des lettres, les décalages relevés ne diffèrent pas suffisamment de ceux qui seraient obtenus au cas où la caractéristique « faisant partie du propre nom propre » serait purement accidentelle.

L'hypothèse à vérifier portait donc sur chacune des lettres, puis sur l'ensemble des lettres faisant partie de l'alphabet. Au cours de l'analyse, tous [32] les autres facteurs étaient maintenus sous contrôle, tels la fréquence haute ou basse des lettres dans les différentes langues écrites ; les facteurs acoustiques, esthétiques, sémantiques ou autres, connus ou inconnus, qui seraient de nature à codéterminer la valeur d'attraction positive ou négative des lettres.

Les résultats obtenus peuvent être considérés comme une confirmation de la validité générale de l'effet LAP. En résumé, relevons, pour l'ensemble des 13 langues, qu'une lettre particulière (quelle qu'elle soit) a en moyenne 50% plus de chances de passer dans la série des 6 lettres de prédilection lorsqu'il s'agit d'une LN que dans le cas d'une LNN (0,31 vs 0,20). Les effets les plus marquants ont été enregistrés auprès des Bulgares, des Norvégiens et des Finlandais : dans leur dossier, la chance qu'une LN fasse partie des 6 lettres de prédilection était presque deux fois plus élevée que pour une LNN (0,35 vs 0,18). Dans chacune des 13 expériences, les décalages moyens enregistrés allaient dans le sens de la prédiction. Dans le cas des groupes italiens, hongrois et portugais, l'effet n'était pas vraiment significatif, en termes statistiques, pour le nom dans son ensemble, du moins lors de cette première phase.

De manière générale, les effets se rattachant aux lettres du prénom se sont révélés plus forts (même pour les Italiens) que ceux se rattachant aux lettres du nom de famille. L'effet le plus fort était lié aux initiales : les chances sont deux fois plus grandes pour une LN (0,47) que pour une LNN (0,21). Comme l'avaient déjà révélé nos premières expériences, l'effet LAP se manifeste néanmoins clairement lors d'une analyse dont sont exclues les initiales du propre prénom ($p < 0,0015$) et du propre nom de famille ($p < 0,0005$). Dans le groupe norvégien, où le LAP était pourtant très marquant, l'effet des initiales est même

moins fort que l'effet des lettres du prénom. Auprès des étudiants espagnols (dont 97% portent un double nom de famille, 23% un double prénom), qui ont les noms les plus longs de tous les groupes linguistiques (une moyenne de 19,3 LN dont 8 LN récurrents), un LAP très solide a pu être dégagé. Il s'est confirmé même lorsque chacune des 4 lettres initiales (situation courante) a été exclue de l'analyse. Pour 25 des 26 lettres de l'alphabet, le décalage entre les scores LN et LNN correspond à la direction prédite par l'hypothèse.

Au cours d'une deuxième phase, nous avons procédé à toute une série d'autres expériences en collaboration avec Hoorens, Erdélyi-Herman et Pavakanun (1990b). Limitons-nous ici à deux points particuliers. Nous avons tout d'abord effectué une analyse plus poussée auprès du groupe hongrois qui avait donné les résultats les moins probants au cours de la première phase de l'expérience : l'effet LAP s'était révélé concluant uniquement en ce qui concerne les initiales. Or, au cours de cette deuxième phase, nous avons pu relever un effet LAP très évident auprès d'un échantillon de 145 enfants hongrois des 2e, 4e et 6e années de l'école primaire.

Une deuxième expérience organisée auprès de 230 étudiants appartenant à deux universités différentes de Bangkok, puis auprès de 300 enfants thaï [33] des 2e, 4e et 6e années a révélé à son tour un effet LAP très marqué. Le dernier résultat mérite une attention particulière pour deux raisons. Premièrement, la langue thaï fait partie de la famille linguistique du sino-tibétain, qui n'a guère de parenté structurelle avec les familles indo-européenne et finno-ougrienne ; l'alphabet thai remonte à l'écriture dévanâgari de l'Inde du Sud, c'est-à-dire à une famille linguistique très éloignée de celle des alphabets étudiés jusqu'ici. Deuxièmement, l'alphabet thaï lance un véritable défi à notre hypothèse sur les particules réfléchies du soi affectif. Cet alphabet comprend des consonnes, des voyelles et des accents. Les voyelles peuvent avoir une signification tout à fait différente en fonction des consonnes qui les côtoient et en fonction de leur place exacte (avant, après, au-dessous, au-dessus). Étant donné que seules les 44 consonnes thaï peuvent être représentées par écrit en situation isolée (voir fig. 2), l'effet LAP ne pouvait être mis à l'épreuve qu'à partir de ces seuls éléments constitutifs partiels et polyvalents du propre nom propre. La difficulté était aggravée par le fait que les noms de famille sont rare-

ment employés et que l'usage de surnoms, à côté du prénom, est généralement courant.

En dépit de ces restrictions orthographiques, nous avons eu la grande surprise de relever un effet LAP indiscutable auprès d'un public situé entre la deuxième année de l'enseignement primaire et l'université. Notre surprise ne se fondait pas seulement sur les fortes amputations orthographiques dont il vient d'être question, mais également sur les distinctions culturelles entre un « soi/autrui occidental » et un « nous oriental » (Markus et Kitayama, 1991).

3.3. Consolidation de l'interprétation théorique

Retour à la table des matières

La facilité avec laquelle l'effet lettres d'amour-propre (LAP) peut être décelé dans les communautés linguistiques les plus diverses, dans les cultures et les âges les plus variés, fournit une preuve supplémentaire de son universalité. Il est vrai, toutefois, que la possibilité d'une généralisation illimitée de l'effet LAP ne garantit pas en elle-même de façon satisfaisante la pertinence scientifique de notre interprétation théorique du phénomène. En tant que sociopsychologue, nous ne nous intéressons pas du tout aux lettres en elles-mêmes, pas plus que les généticiens ne s'intéressent aux pois, ou aux drosophiles pour eux-mêmes. Nous ne faisons appel aux lettres que parce qu'elles représentent l'objet expérimental le plus approprié pour une analyse scientifique de la force envahissante de l'attachement à soi.

Étant donné la méthode par laquelle nos observations ont été générées et analysées, il n'est plus possible désormais de mettre en doute que le phénomène LAP porte sur le fait - externe *et* social - que certaines lettres particulières font partie, et que d'autres ne font pas partie de mon propre nom propre. Mais cela n'implique pas pour autant que la seule appartenance à [34] soi, en tant que telle, explique l'accroissement en valeur attractive de ce que nous avons désigné comme les particules réfléchies du soi affectif.

De concert avec Hoorens (1990abc), nous avons passé en revue toutes les interprétations alternatives imaginables - autant que possible de façon expérimentale -, et nous les avons confrontées avec nos propres vues sur la pure appartenance à soi. Nous ne reprendrons ici qu'une seule de ces interprétations. Partons de l'hypothèse, parfaitement plausible, que les premiers pas de multiples enfants vers la lecture et l'écriture sont guidés par la préoccupation suivante : comment lui apprendre à prononcer, à lire et à écrire son nom propre ? L'acquisition d'une telle compétence, prestigieuse du point de vue social, et dans laquelle entrent en jeu plus de LN que de LNN, pourrait aller de pair avec un plaisir si intense de la maîtrise de l'orthographe (voir le concept plaisir de causalité, Nuttin, 1973) que ledit plaisir pourrait fournir une explication alternative de la surévaluation affective des lettres faisant partie du nom propre. Pareille interprétation en termes de « plaisir de la première maîtrise en orthographe » ne se rapporte pas nécessairement à l'appartenance à soi des LN. À supposer que dans certaines sociétés, suite à des circonstances politiques ou religieuses particulières, le prestige social acquis sur la base de la compétence orthographique dépende uniquement de l'aptitude à rédiger correctement le nom d'un dirigeant politique ou religieux, la constatation éventuelle d'un effet « lettres-du-nom-propre-du-dirigeant » ne serait en rien pertinente pour notre hypothèse sur les conséquences affectives de l'appartenance à soi. Nous n'avons, fort heureusement, pas découvert de communauté linguistique dans laquelle l'initiation collective à l'écriture serait imposée selon de pareils schémas collectifs. Cependant, même en l'absence de telles conditions témoins idéales, nous sommes parvenu à tester l'hypothèse alternative, de manière à rendre possible la confrontation des deux interprétations.

De l'hypothèse alternative sur le plaisir de la première maîtrise en orthographe peuvent être déduites deux prédictions falsifiables et qui entrent en conflit avec des prédictions déduites de notre hypothèse sur l'appartenance à soi :

1. Une première prédiction pose que la prédilection relative en faveur de la LN sera la plus grande immédiatement après la première expérience de l'écriture, source de plaisir en quelque sorte originelle. Nous avons procédé à une expérimentation sur ce point, dans des conditions strictement standardisées et en adaptant les instructions à

un public de jeunes, auprès d'enfants thaï, hongrois et flamands de 2e, 4e et 6e années. Or l'effet LAP s'est toujours manifesté auprès des plus jeunes, mais en s'accentuant plutôt qu'en s'affaiblissant au gré de l'âge. Il est donc peu probable que la surévaluation de la LN soit imputable à la contingence entre « voici une LN » et « voici une lettre que je suis capable d'écrire comme il faut ».

2. Une deuxième prédiction déduite de l'hypothèse alternative du plaisir de la première maîtrise en orthographe soutient que l'effet LAP ne se manifesterait [35] plus dans le cas d'un deuxième alphabet auquel on serait initié tardivement, à l'université ou au cours des études secondaires. En effet, il est difficile d'accepter qu'à cet âge le plaisir nouveau tiré de la compétence « seconde » en orthographe se rapporte à l'orthographe du nom propre. Deux expérimentations auprès d'étudiants bi-alphabétiques, les uns étant des universitaires bulgares familiarisés avec les alphabets cyrillique et romain, les autres étant des universitaires thaïlandais familiarisés avec les alphabets thaï et romain, ont permis de noter chez les mêmes sujets un effet LAP évident, tant dans l'alphabet de la langue maternelle que dans l'alphabet de la deuxième langue. Il est vrai que l'effet enregistré dans l'alphabet de la langue maternelle était plus fort que l'effet visible dans l'alphabet de la seconde langue. En plus, nous avons observé des corrélations positives intra-individuelles, significatives, pour les deux effets LAP.

Dans une troisième recherche de type comparatif, où nous avons exploité le fait que les enfants thaï des écoles privées s'initient aux deux alphabets dès l'école primaire alors que, dans les écoles officielles, l'alphabet romain intervient seulement plusieurs années plus tard, il n'a pas été possible non plus d'étayer l'hypothèse alternative. Il est apparu que l'intervalle entre l'acquisition de l'alphabet en langue maternelle d'abord, celle de l'alphabet de la seconde langue ensuite, n'exerçait pas d'influence sur l'effet LAP.

Ajoutons que notre hypothèse au sujet des particules réfléchies du soi affectif a été confrontée de manière solide et non sans succès 1) avec l'hypothèse de la familiarité subjective selon laquelle l'être humain surestimerait systématiquement la fréquence de la LN et trouverait, par là, plus attirantes les lettres de son nom, puis 2) avec l'hypo-

thèse de l'unicité, selon laquelle la LN a la préférence parce que le nom propre permet de se distinguer des autres et de satisfaire ainsi le désir de l'unicité (Snyder et Fromkin, 1980).

4. Notes finales

Retour à la table des matières

L'effet lettres-d'amour-propre semble constituer un phénomène universel et solide, qui, à ce jour, fournit le premier soutien scientifique à la thèse suivante :

> Le simple fait qu'un objet appartienne au soi est une condition suffisante pour qu'augmentent les chances que les éléments constitutifs de l'objet en question apparaissent comme les plus attrayants de l'univers des éléments en question.

Dans toutes les expériences sur le LAP menées sous notre direction, une seule a révélé un effet nul. Si cet enregistrement zéro ne revêt pas la moindre pertinence scientifique, pour des raisons qui sont du ressort de la théorie des sciences, nous tenons néanmoins à le signaler car il étaye indirectement notre hypothèse relative à l'appartenance à soi.

[36]

À la demande de notre collègue polonais Grzegorz Sedek, 374 jeunes Polonais bi-alphabétiques, dont l'âge se situait entre 11 et 19 ans, ont participé à une expérimentation, au cours du printemps de 1989, juste avant les changements politiques radicaux qui ont marqué le pays (Hoorens, 1990ac). Outre le polonais (alphabet romain), tous les sujets étaient obligés d'apprendre comme seconde langue le russe (alphabet cyrillique). Il résulte très clairement d'une étude préalable sur les attitudes face à cinq langues (le polonais, le russe, l'allemand, le français et l'anglais) que le russe était pour eux, de loin, la langue la moins appréciée. Tout comme dans le cas de nos expériences bulgare et thaï, les sujets avaient à désigner 6 lettres favorites dans l'alphabet

romain (polonais) et dans l'alphabet cyrillique (russe). Conformément aux prédictions de Sedek, seules quelques traces de l'effet LAP ont pu être décelées dans l'alphabet cyrillique ; une analyse plus détaillée permit par ailleurs de les imputer à l'équivalence visuelle des lettres en question dans les deux alphabets. L'effet LAP était bel et bien perceptible dans l'alphabet romain. Rappelons que l'alphabet cyrillique, utilisé en bulgare, faisait ressortir un effet LAP, et que tant en Bulgarie qu'en Thailande les préférences intra-individuelles marquées pour LN dans la langue maternelle et pour LN dans la seconde langue, l'anglais, étaient positivement corrélées. Il semble bien que, en l'occurrence, un univers d'éléments chargés d'une valorisation négative (l'alphabet russe) et « mon nom écrit en russe », pouvait être lu comme « ne faisant pas partie du soi » ce qui impliquait que les éléments constitutifs de l'objet ne pouvaient participer aux conséquences affectives de l'appartenance à soi.

Un autre exemple de l'absence collective de l'effet de l'appartenance à soi se rapporte aux initiales nationales. Les initiales du nom propre sont les candidates par excellence à une place de favorites dans l'alphabet. Face à une telle constatation, la seule explication possible que nous puissions fournir reste encore l'hypothèse de l'appartenance à soi. On pourrait objecter que nous avons toujours recouru aux lettres capitales, et que les initiales se présentent souvent en situation d'isolement et en capitales. Afin de vérifier la pertinence d'une telle objection, nous avons comparé la valeur attractive des initiales « qui-sont-miennes » et de celles « qui-sont-nôtres » (Nuttin, 1987). C'est auprès de 14 groupes de sujets représentant 14 pays différents que la valeur attractive de l'initiale désignant une nation (par exemple le F de France) a été analysée et ce pour tous les sujets, indépendamment du fait que l'initiale était ou n'était pas pour eux l'initiale nationale. Une analyse de covariance (à l'intérieur des groupes nationaux) visant à détecter les décalages entre les proportions et faisant appel à des corrections pour les fréquences linguistiques relatives, n'a permis de détecter aucune trace d'un effet « lettre-initiale nationale ». Un résultat négatif analogue a été tiré d'une analyse portant sur les initiales nationales isolées, qui figurent souvent bien visiblement et en capitales sur les voitures (par exemple le SF désignant la Finlande). Faisons remarquer que l'enquête proposée apparaissait comme étant organisée de manière [37] identique dans à peu près 14 pays. Ce qui peut faire admettre qu'il

s'agissait d'une occasion idéale pour que les conséquences affectives de l'« identité nationale » envahissent au moins cet élément constitutif très visible qu'est la lettre initiale.

Or, nos expériences montrent que la chance est très réduite qu'une initiale nationale devienne jamais une particule réfléchie du soi affectif. Loin de nous l'idée d'affirmer que l'appartenance à un groupe n'aurait pas de conséquences affectives. Nous constatons simplement - et cela dans des conditions expérimentales rigoureusement identiques -, que la propriété individuelle ou l'appartenance à moi (Vinitiale du nom propre) ont visiblement un effet affectif que la propriété collective ou l'appartenance à mon groupe (l'initiale de la nation) ne produisent pas. Ce sont là des constatations qui indiquent que la propriété privée ou l'appartenance à soi est plus envahissante, voire plus fondamentale, que la propriété collective ou l'appartenance au groupe.

Formulons un dernier mot sur le rejet affectif. Dans de nombreuses expériences nous avons demandé aux sujets de biffer aussi les lettres les moins attractives. Nous avons établi une hiérarchie des fréquences relatives pour chacune des 13 langues citées plus haut, et ce sur la base des journaux. Toutes les langues possèdent 2 ou 3 lettres (ayant une fréquence située entre 10 et 19%) auxquelles les lecteurs sont exposés environ 1 000 fois plus qu'aux lettres de la même langue ayant la fréquence la moins élevée (leur fréquence étant située entre 0,003 et 0,01%). Nous avons pu observer le phénomène de *l'asymétrie affective*, décrit plus haut, pour chacune des langues considérées ; ce qui dénote un consensus plus grand, à l'abri des influences sociales, dans la sélection non préméditée des lettres à rejeter par rapport aux lettres favorites. Une autre expérience, l'expérience de Czapinski (1980), qui ne se fonde plus sur des lettres mais sur des enfants scolarisés, a permis d'observer également une unanimité plus grande dans la sélection des compagnons favoris que dans la sélection des compagnons les plus détestés (il s'agissait en l'occurrence d'imaginer l'organisation d'une excursion scolaire).

Revenons aux résultats de nos expériences. En prenant en considération que, auprès des étudiants, les lettres à fréquence très basse atteignent malgré tout une fréquence très élevée en chiffres absolus, nous estimons, contrairement à Zajonc, que la fréquence relative basse garantit une meilleure prédiction de l'attractivité négative d'un stimulus neutre que ne le font les fréquences élevées en chiffres absolus

d'une prédiction de l'attractivité positive (Nuttin, 1987). Mais toutes choses égales par ailleurs, l'effet de la pure appartenance à soi est bien plus puissant qu'un quelconque effet de la pure fréquence. Pour l'ensemble des groupes linguistiques, il n'y avait pas de rapport entre la fréquence relative des lettres dans chacune des langues et la valeur attractive croissante de la LN. Ainsi, par exemple, en français écrit, la lettre W obtenait la fréquence relative la plus basse, et était systématiquement rejetée par [38] les étudiants francophones, tant français que wallons [3]. Il ne laisse pas de doute que les étudiants wallons aient eu une fréquence de contacts très élevée en chiffres absolus avec la lettre W qui constitue l'initiale désignant à la fois leur identité culturelle nationale (Wallon) et leur pays (Wallonie). Cependant la lettre W était la plus systématiquement rejetée : plus des deux tiers des étudiants francophones interrogés rangeaient le W parmi les 6 lettres les moins attractives.

En harmonie complète avec notre hypothèse sur les particules réfléchies du soi affectif, nous avons fait la constatation suivante : au sein du groupe des étudiants francophones, la même lettre capitale W, à l'instar des autres lettres de l'alphabet, aura toujours une chance nettement plus grande d'être rangée parmi les 6 lettres les plus attractives plutôt que parmi les 6 lettres les moins attractives dès qu'elle fera partie du soi individuel.

Jozef M. Nuttin Jr.

Traduction de Mia Libbrecht et José Lambert.

Qu'il nous soit permis de remercier le couple témoin d'un effet LAP hors du commun.

[3] Wallon désigne le Belge francophone, habitant de la Wallonie.

Bibliographie

Retour à la table des matières

ALLUISI E.A. et ADAMS O.S. (1962), « Predicting letter preferences : Aesthetics and filtering in man », *Perceptual and Motor Skills*, 14 (1), 123-131.

CZAPINSKI J. (1980), « Positive-negative asymmetry on the group level », *Polish Psychological Bulletin, 11* (3), 203-205.

EDGINGTON E.S. (1980), *Randomization Tests*, Marcel Dekker, New York et Basel.

FEYS J. (1991), « Briefly induced belongingness to self and preference », *European Journal of Social Psychology, 21*, 547-552.

HOORENS V. et TODOROVA E. (1988), « The name letter effect : Attachment to self or primacy of own name writing ? », *European Journal of Social Psychology*, 18, 365-368.

HOORENS V. (1990a), *Nuttins affectieve zelfpartikels hypothese : een kritische analyse van het naamletter effect*, Thèse de doctorat, Laboratorium voor Experimentele Sociale Psychologie, K.U. Leuven.

HOORENS V., NUTTIN J.M., Jr., ERDÉLYI HERMAN I. et PAVAKANUN U. (1990b), « Mastery pleasure *versus* mere ownership : A quasi-experimental, cross-cultural and cross-alphabetical test of the NLE », *European Journal of Social Psychology*, 20, 181-205.

[39]

HOORENS V. (1990c), « Nuttin's affective self-particles hypothesis and the name letter effect : a review », *Psychologica Belgica*, 30, 23-48.

MARKUS H.R. et KITAYAMA S. (1991), « Culture and the Self : implications for cognition, emotion, and motivation », *Psychological Review*, 98 (2), 224-253.

MARKUS H.R. et SENTIS K. (1982), « The self in social information processing » in J. SULS (ed), *Psychological Perspectives on the Self*, Hillsdale, Erlbaum, Vol. 1.

NISBETT R.E. et WILSON T.D. (1977), « Telling more than we can know : Vcrbal reports on mental processes », *Psychological Review,* 84 (3), 231-259.

NUTTIN J.M., Jr. (1985), « Narcissism beyond Gestalt and awareness : the name letter effect », *European Journal of Social Psychology,* 15, 353-361.

NUTTIN J.M., Jr. (1987), « Affective consequences of mere ownership : The name letter effect in twelve European languages », *European Journal of Social Psychology,* 17, 381-402.

NUTTIN J.M., Jr. (1990), « Conséquences affectives de l'appartenance à soi : l'effet lettres du nom dans treize langues européennes », in E. TODOROVA (eds), *Le Groupe et l'individu en psychologie sociale : 14 chercheurs de l'Europe occidentale* (en Bulgare), Sofia, Nauka i Izkustvo.

NUTTIN J. R. (1973), « Pleasure and reward in human motivation and learning » in D.E. BERLYNE et K.B. MADSEN (eds), *Pleasure, Reward, Preference,* London, Academic Press.

PEETERS G. (1971), « The positive-negative asymmetry : on cognitive consistency and positivity bias », *European Journal of Social Psychology,* 1 (4), 455-474.

RESCORLA R.A. (1981), « Simultaneous associations », in P. HARZEM et M.D. ZEILER (eds), *Predictability, Correlation, and Contiguity,* New York, Wiley.

SNYDER C.R. et FROMKIN H.I., (1980), *Uniqueness : the Human Pursuit of Difference,* New York, Plenum Press.

VAN BERCKEL J.A.Th.M., BRANDT CORSTIUS H., MOKKEN R.J. et VAN WIJNGAARDEN A. (1965), « Formal properties of newspaper Dutch », Amsterdam, *Math Centre Tracts,* 12.

VANBESELAERE N. (1983), « Mere exposure : A search for an explanation », in W. DOISE et S. Moscovici (eds), *Current Issues in European Social Psychology »,* Cambridge, Cambridge University Press, vol. 1.

WILSON W.R. (1979), « Feeling more than we can know : Exposure affects without learning », *Journal of Personality and Social Psychology,* 37, 811-831.

ZAJONC R.B. *(1968), «* Attitudinal effects of mere exposure », *Journal of Personality and Social Psychology, 9* (2, part 2), *1-27.*

ZAJONC R.B. *(1980), «* Feeling and thinking : Preferences need no inferences », *American Psychologist, 35 (2), 151-175.*

[41]

Première partie.
La personne et autrui

Chapitre 2

Le corps, la personne et autrui

par Denise Jodelet

Retour à la table des matières

Que vous soyez amateur ou non de ce genre cinématographique, il vous est sûrement arrivé de voir un ou plusieurs de ces « films-catastrophe » qui racontent l'incendie d'une tour, l'accident d'un avion, le déraillement d'un train, le naufrage d'un bateau. Vous aurez aussi sûrement remarqué que le scénario suit toujours le même schéma : avant la survenue de la catastrophe, elle-même longuement décrite en son temps, on présente le groupe des personnes qui vont en être les victimes, puis on s'étend sur le destin et le comportement de chacun au cours du déroulement des événements. La première présentation des protagonistes du drame concerne ce qu'ils font (travail, loisirs), les relations qui sont établies, ou en train de se nouer entre eux (relations amicales, amoureuses ou simple coprésence, existence ou formation de sous-groupes) ; l'atmosphère générale du lieu et l'humeur des acteurs, leurs émotions et sentiments (joie, insouciance, gaieté, attention studieuse, anxiété ou conflit). On souligne aussi certaines caractéristiques physiques qui éclairent sur la vie des individus, leur statut social, leurs traits psychologiques et moraux. Tout cela permet de planter un décor et un climat, mais aussi de fournir des indices à l'imagination

pour faire des pronostics sur ce qui va arriver aux personnages dépeints, au moment de la catastrophe et après.

Si vous êtes des habitués de ce genre de film, vous ferez aussitôt vos prédictions : qui aidera les autres, qui est susceptible de prendre le *leadership* pour organiser le sauvetage du groupe, qui sera immobilisé par la peur, qui s'effondrera, qui songera à protéger les siens, qui se préoccupera de sauver ses biens, qui vivra dans ce drame un destin marqué de longue date, qui se révélera courageux, qui sera une victime toute désignée, etc. Imaginez, maintenant, que ce film commence directement par la catastrophe et vous donne à voir des victimes anonymes comme le font parfois les reportages télévisés. Alors votre intérêt serait moins vif, votre attention moins en alerte. Vous seriez centrés sur la catastrophe plus que sur le sort des personnages, quand bien même vous vous apitoieriez sur leur cas. En dehors du plaisir que procure [42] la tension éprouvée à partager imaginairement l'expérience du drame, celui que nous prenons à ces films tient pour beaucoup aux possibilités offertes par ces fragments de vie à l'exercice de notre compréhension et de notre sagacité psychologiques. Comme dans la vie de tous les jours, cela nous permet de participer activement, par nos interprétations et nos hypothèses, à ce qui arrive dans le monde social qui nous entoure. Et nous usons pour cela des mêmes instruments que dans le quotidien : nous observons les conduites et les échanges, nous scrutons les apparences, la tenue des personnages, leur constitution physique, leur corpulence, les expressions de leur visage, de leur regard, leurs mimiques et leurs gestes. Tout devient indice et sert de matériau à nos constructions hypothétiques ; et quand il arrive quelque chose d'inattendu, nous avons vite fait de revenir sur nos observations pour l'expliquer.

Les concepteurs de ces films savent ce qu'ils font. Ils s'appuient sur une tendance et une capacité spontanée que nous avons à nous faire rapidement une impression sur les autres, et à partir de l'image qu'ils présentent pour faire des hypothèses, des inférences sur ce qu'ils sont, leurs dispositions, leur caractère, leurs intentions, leurs potentialités, et essayer de les confirmer par l'observation ultérieure. Cette tendance et cette aptitude ont constitué un objet privilégié de la psychologie sociale depuis son origine et continuent de l'être. En effet, l'étude des relations interpersonnelles comporte un domaine spécifiquement consacré à la perception d'autrui, aux processus et aux effets des ju-

gements que les individus formulent les uns sur les autres, en s'appuyant sur les informations communiquées par un tiers (une autre personne, la rumeur, les médias, les photographies, etc.) ou au cours de leurs interactions. Nous nous intéresserons dans ce chapitre à quelques-unes des questions posées dans ce domaine.

1. Des questions qui intéressent tout le monde

Retour à la table des matières

Nous retiendrons, en effet, trois des grands axes de questionnement qui ont été dégagés en psychologie sociale :

1. Sur la base de quelles informations, à l'aide de quels instruments, s'opère la perception d'autrui ? Autrement dit, comment construisons-nous notre représentation des autres personnes ?
2. Comment la perception et la représentation que nous avons de nous-même est-elle reliée à l'interaction avec les autres ? Autrement dit, en quoi la représentation de soi est-elle dépendante du regard d'autrui ?
3. Comment l'apparence des partenaires d'une interaction joue-t-elle dans la communication qui s'établit entre eux ? Autrement dit, de quelle manière les indices que chacun fournit sur son état, ses intentions, etc., sont-ils utilisés pour forger les images et les interprétations que chacun se fait de l'autre ?

[43]

Avec ces questions, la psychologie sociale ne fait que reprendre à son compte des préoccupations qui sont courantes dans la vie quotidienne, et ce depuis toujours. L'un des pionniers de notre discipline, Asch (1959), le disait déjà : la psychologie du spécialiste dérive de la psychologie naïve forgée par le sens commun. Il en va de même pour

celle que recèle la sagesse des nations transmise dans les proverbes, dictons et maximes. Plus récemment Kelley (1992) affirmait :

> Ne pas tenir compte du « bagage » que fournit la psychologie de sens commun nous conduirait à nous priver des vastes sources de connaissances qui ont été accumulées au cours de l'histoire humaine. La psychologie de sens commun constitue à la fois une limite et un héritage pour la psychologie scientifique. Comme tout ce dont nous héritons, nous avons peu ou pas de choix en la matière. Et comme tous les autres héritages, en même temps qu'il crée des contraintes et des problèmes pour nous, il nous fournit une base utile et riche de potentialités pour notre croissance et notre développement (Kelley H., « Common sense psychology and scientific psychology », *Annual Review of Psychology*, 1992, 43, p. 22. Reproduit avec l'autorisation de *l'Annual Review of Psychology).*

C'est pourquoi, dans ce chapitre, nous allons considérer quelques-unes des questions ayant rapport avec la perception et la représentation que nous avons des autres et de nous-même, en nous appuyant aussi bien sur des références scientifiques que sur les données concernant l'approche du sens commun, saisie à travers une enquête que nous avons réalisée ou à travers les ressources de la sagesse populaire. Notre propos est d'étudier la façon dont se forment la connaissance et l'image des *objets sociaux* qui, à la différence des objets matériels, ne sont pas exclusivement définis par des propriétés physiques (matière, forme, couleur, etc.) ou par des propriétés fonctionnelles évaluées en fonction de leur adaptation aux buts que nous poursuivons. Comme le dit Heider (1965), les personnes sont rarement de *pures manipulanda* (choses à manipuler). Ce sont des centres d'action qui peuvent agir sur nous et sur lesquels nous pouvons agir, dans un sens positif ou négatif ; elles sont dotées d'aptitudes et de sentiments que nous évaluons et auxquels nous réagissons ; elles peuvent nous observer comme nous les observons. « Elles sont des systèmes qui ont leurs représentations, peut-être nos amies ou nos ennemies, et chacune d'elles possède des traits caractéristiques... Énumérer les contenus de la perception d'autrui revient à dénombrer les concepts de la psychologie populaire ou naïve » (op. cit., p. 121). Partant de l'homologie existant entre psychologie naïve et psychologie savante, Heider a fait de la première un

thème d'étude central de la psychologie sociale, comme d'ailleurs l'avait fait Wundt (1916) au début de ce siècle en divisant la psychologie en deux branches : celle du laboratoire et la folk psychology renvoyant aux savoirs spontanés que les individus mettent en oeuvre dans la vie de tous les jours, savoirs qui sont fortement marqués par leur milieu social et leur culture d'appartenance.

[44]

Nous rejoindrons cette dernière orientation pour cerner comment, dans notre culture, et notre société, s'opère l'appréhension de soi et des autres. Nous retrouverons ainsi quelques-uns des problèmes traités dans la tradition de recherche portant sur les relations interpersonnelles, notamment ceux de la formation des impressions, la construction de la représentation de soi et des autres à partir des interactions sociales. Mais nous n'aborderons que par la bande certaines des questions issues des réflexions de Heider sur l'interprétation des conduites et les processus d'attribution causale (voir chapitre 7). Nous nous arrêterons au niveau du contact dans l'interaction, celui où l'on se présente en société, pour examiner ce que les partenaires en présence en attendent ou en tirent.

En revanche, nous attacherons une attention particulière à la place et au rôle conféré au corps, à travers ses mouvements, ses expressions, ses apparences, dans l'appréhension interpersonnelle. Ceci pour deux raisons :

1. Le corps, qui a toujours joué un rôle important dans l'élaboration des images sociales, revient aujourd'hui au cœur de la psychologie. Ce faisant, il ne s'agit pas seulement de rendre à César ce qui lui revient, mais aussi d'analyser, à partir de ce que l'on dit sur le corps et ce que l'on fait du corps, les processus de formation des images de soi et d'autrui qui ont trop souvent été réduits à un traitement de traits objectifs perçus par un observateur actif chez un observé passif, et ramenés à des processus cognitifs trop souvent privés de leur dimension sociale.
2. La prise en compte du corps permet d'intégrer, outre les données de la psychologie naïve, une tendance importante dans

l'histoire de la psychologie : celle de l'étude de la communication non verbale.

2. Sagesse et langage des formes

Retour à la table des matières

Considérer la façon dont le corps est un médiateur de la connaissance de soi et d'autrui, comme de la relation établie avec les autres, fait écho à des assertions qui, de tout temps, ont formé la vulgate populaire. Depuis l'Antiquité le savoir de sens commun, les conceptions psychologiques recelées dans les textes littéraires ou médicaux, les proverbes et les maximes ont accordé une place importante au corps dans la perception sociale.

Ainsi, l'observation du physique permettrait d'induire des caractéristiques psychologiques, essentiellement en termes de traits de personnalité et de caractère, ou de qualités morales et sociales, à en croire les proverbes et dictons qui ont longtemps guidé le jugement d'autrui dans les sociétés traditionnelles, laissant sans nul doute quelques traces dans notre mémoire, à côté des enseignements délivrés par les moralistes, depuis le XVIIe siècle. Pensez à ce que vous avez appris au lycée en étudiant La Rochefoucauld, La Bruyère, le cardinal de Retz, et bien d'autres, qui, dressant des portraits tout à la fois physiques, psychologiques et moraux, de personnes ou de personnalités, dépeignaient [45] aussi des profils sociaux. Ils faisaient grand usage de la physiognomonie, tout en manifestant une certaine prudence : « La physiognomonie n'est pas une règle pour juger les hommes ; elle peut nous servir de conjecture », précisait La Bruyère, devançant les psychologues sociaux quand ils analysent les processus et biais des inférences faites à partir de l'apparence physique.

Que dit plus précisément cette sagesse (Loux et Richard, 1978) ? Elle nous fournit des cadres pour l'analyse des processus d'évaluation des autres personnes. Une première approche privilégie l'aspect moral et affectif du corps par rapport à l'aspect esthétique, ainsi qu'il ressort de proverbes comme « Le corps est la signature visible des qualités morales » ou « Le visage est le miroir du cœur ». Une telle correspondance stable entre aspects durables du corps et les aspects durables du

caractère était en fait fondée sur une vision unitaire des éléments de l'univers ou sur une *conception constitutionnaliste* qui attribuait au système des « humeurs » (ces fluides qui, dans la médecine ancienne, régissaient le fonctionnement corporel) une influence sur le caractère. Sans établir une telle correspondance directe, une autre vision réfère à l'expression corporelle qui traduit la vie affective et morale en ces termes : « Sans l'âme, le corps ne serait rien. » Les mouvements de l'âme sont reflétés dans les changements du visage, disait Buffon, tout comme Rousseau affirmant :

> On croit que la physionomie n'est qu'un simple développement de traits déjà marqués par la nature ; pour moi, je penserais qu'outre ce développement, les traits du visage d'un homme viennent insensiblement à se former et à prendre de la physionomie par l'impression fréquente et habituelle de certaines affections de l'âme (Émile, IV).

Mais les proverbes nous renvoient aussi directement au social, dans une relative autonomie par rapport au discours savant, dans la mesure où la signification symbolique du corps tient à des connotations sociales référant 1) àla vie courante et au travail : « mains gercées, vaillantes », « main blanche, main fainéante » ; 2) à l'environnement animal et humain - « maigre comme une chèvre », « maigre comme pilate », « grand comme un dépendeur d'andouille », « plus on est grand plus on est bête », « très petit très mutin, très grand très fainéant », etc. Le langage du corps est également marqué par l'appartenance de groupe et permet de rappeler les distinctions sociales et culturelles. Ainsi, dans les proverbes, de région à région, voit-on se définir « une géographie du caractère régional moyen illustrée par des difformités physiques typiques » (Loux et Richard, 1978, p. 14).

Ces équivalences traditionnelles entre les traits de caractère ou de personnalité, la forme et les manifestations du corps, ont un répondant dans les modèles médicaux et psychologiques, en particulier avec la *morphopsycho*logie dont les conceptions n'ont cessé d'évoluer jusqu'à nos jours. En ce qui concerne la morphopsychologie, bien des propositions viennent du lointain de l'Antiquité (Hippocrate, Galien) et, à travers le temps, se sont étayées soit [46] sur des *théories constitutionnalistes* qui postulent une influence du fonctionnement humoral,

soit sur des *théories constitutionnelles* qui associent à la forme du corps certaines propriétés psychologiques, normales (Eysenck, 1950) ou pathologiques (Kretschmer, 1931). Sheldon, qui a fourni à la psychologie contemporaine les fondements d'une typologie des configurations physiques et psychologiques et de leurs relations, rappelle (1950) l'histoire des typologies intuitives ou semi-intuitives élaborées par les psychologues. Il a proposé l'association entre trois types physiques, les somatotypes (endomorphe, ectomorphe, mésomorphe), et trois tempéraments marqués par la différence entre introversion et extraversion. De nombreux travaux ont par la suite examiné les relations possibles entre la forme et la taille du corps et des facteurs comme l'intelligence, la santé, la personnalité, les choix professionnels, etc. La morphopsychologie, bien qu'actuellement utilisée dans les cabinets de recrutement à côté de la graphologie ou de l'astrologie, a perdu sa légitimité scientifique pour plusieurs raisons : 1) faiblesse méthodologique des recherches qui n'ont réussi ni à définir avec précision, ni à opérationnaliser les catégories morphologiques ; 2) présupposés discriminatifs dont elle est empreinte ; 3) détermination sociale des typologies reflétant des stéréotypes dominants qui interviennent comme programmes de perception des objets humains (voir Paicheler, 1984 ; Bruchon-Schweitzer, 1990).

2.1. Les langages corporels

Retour à la table des matières

Le corps a été pris en considération, de manière plus conséquente et surtout sociale dans un autre domaine de recherche : celui de la communication non verbale. Ce domaine s'est développé le plus tôt et avec le plus de continuité, dans l'histoire de la psychologie, à partir de l'étude de l'expression et la lecture des émotions. Depuis Darwin (l 872), et son hypothèse d'une expression physique des émotions de caractère universel, de nombreux chercheurs ont postulé qu'il existait une traduction corporelle des émotions susceptible de produire chez les autres des émotions correspondantes (Duclos *et al.*, 1989). Furent alors considérées non seulement l'expressivité faciale, les mimiques, mais aussi celle des mouvements du corps, des postures, ce que l'on appelle la *kinésique.* Dans une interaction, les partenaires accordent

une grande importance aux comportements non verbaux qui peuvent permettre de saisir certains aspects des sentiments ressentis par l'autre, de ses intentions, de sa personnalité. Le corps entre donc comme une dimension essentielle dans la communication sociale (Argyle, 1963 ; Frey *et al.,* 1983).

Les indices qu'il fournit, même s'ils sont parfois inconscients, sont néanmoins socialement codés. On a ainsi montré que le réflexe pupillaire était utilisé pour guider les stratégies de marchandage dans les pays arabes de la Méditerranée : la taille de la pupille reflétant fidèlement l'intérêt et le désir de la personne, cet indice assurerait aux marchands une « connaissance mystérieuse » [47] des dispositions de leurs clients. Selon Hall, qui rapporte ce fait (1991), le corps interviendrait à travers ses gestes et mouvements dans la communication kinésique, mais aussi, à travers le langage des relations spatiales, la prox*émique,* et les caractéristiques *chronémiques* liées aux rythmes corporels et à leur synchronie dans l'interaction (1959, 1966, 1983). Dans ses nombreuses études sur la communication non verbale, Birdwhistell (1970) montre qu'elle est aussi affectée par les facteurs culturels. Après avoir comparé la gestuelle des Allemands, des Anglais et des Français, il estime que leurs différences sont aussi nombreuses que celles de leur langage parlé. Songez aux manières de parler des habitants des pays du Nord et du Sud ; leurs mains n'ont pas la même éloquence ! On a d'ailleurs considéré les modifications dans la façon dont le geste accompagne la parole comme un signe d'intégration sociale. Efron (1941) a noté que les communications kinésiques des immigrés italiens évoluaient selon leur durée de séjour à New York. Une de ses études, portant sur un nombre important d'immigrés (l 550 assimilés, 1 000 non assimilés), prouve que le comportement non verbal est révélateur de l'assimilation culturelle.

De récentes études interculturelles soulignent que la nouvelle qualité des communications de masse tient à une propriété spécifique de l'image : celle de rendre accessibles au récepteur « les nuances d'apparence et de gestes auxquelles la perception sociale est attentive » (Frey et al., 1993).

Si l'on a pu ainsi parler d'un véritable « langage du corps », ayant à côté de la parole une fonction communicative essentielle, les théories touchant à sa nature et à ses processus sont loin d'être consensuelles. Autour de ces problèmes un débat s'est engagé entre les tenants d'un

codage universellement valable des manifestations corporelles, et ceux qui rapportent la communication non verbale aux facteurs liés à la relation sociale et aux codages culturels. Certains posent même que les phénomènes psychiques exprimés dans le langage corporel, comme ce langage lui-même, qui peuvent paraître liés à des conditions biologiques et génétiques, sont placés en fait sous l'emprise du social, à travers les processus de socialisation (Harré, 1989). Par ailleurs, on a également rapporté les comportements non verbaux à la fonction symbolique qu'ils remplissent au sein du processus de communication, montrant qu'ils aident à actualiser les représentations que le locuteur veut communiquer (Rimé, 1984).

2.2. Les jeux de l'apparence

Retour à la table des matières

Si nous avons insisté sur la lecture d'autrui qu'autorisent le corps et les modèles, profanes ou savants, qui ont cherché à en rendre compte, c'est à la fois :

- pour donner une idée de l'importance que la corporéité prend aujourd'hui dans la psychologie, et des proximités entre son approche scientifique et les savoirs de sens commun ;
- et parce qu'elle nous introduit aux dimensions sociales de la représentation de soi et d'autrui, à travers les jeux du langage corporel et celui des apparences [48] auxquels les psychologues sociaux n'ont pas toujours été suffisamment sensibles dans leur analyse de la perception des personnes.

La présentation de soi sur la scène publique et ses manipulations dans le rapport aux autres ont pourtant été analysées par des sociologues du courant dit de *l'interactionnisme symbolique*, de Mead (1934), qui a montré également le rôle d'autrui dans la constitution du soi, à Goffman (1959) qui, adoptant une perspective « théâtrale » dans le traitement des relations inter-personnelles, s'est intéressé au maniement et au contrôle de l'image que les individus donnent d'eux-mêmes

dans l'accomplissement de leurs activités et de leurs rôles ainsi qu'aux moyens qu'ils utilisent pour mettre en scène ce jeu. Ces différentes affirmations de la dimension sociale de la communication corporelle nous conduisent à considérer le rôle des représentations sociales dans la formation des images de soi et des autres.

Les représentations sociales dont l'étude initiée par Moscovici, dès 1961, a connu de nombreux développements (Jodelet, 1993), réfèrent à des formes de connaissance courante qui sont socialement élaborées et partagées. Elles rendent compte de la construction sociale des objets de notre environnement matériel, humain et social, par rapport auxquels elles interviennent comme « grille de lecture » et « guide d'action ». S'il n'est pas lieu, ici, de présenter en détail ce domaine de recherche, nous allons néanmoins nous appuyer sur ses propositions pour avancer dans la compréhension du rôle du corps dans la formation des images de soi et d'autrui.

Dans ce cheminement, nous nous appuierons sur les résultats d'une recherche portant sur la représentation sociale du corps (Jodelet et Ohana, 1982 ; Jodelet, 1983, 1984). Cette recherche a été menée en deux phases :

- la première phase, qualitative et diachronique (entretiens non directifs réalisés à quinze ans d'intervalle), a permis de mettre en évidence les effets du changement culturel, intervenu vers la fin des années 60, sur le rapport au corps ;
- la deuxième phase, quantitative, a permis d'assurer les résultats obtenus au cours de la première phase et d'élargir leur portée en partant d'un échantillon représentatif de la population choisi en fonction de différents critères (âge, sexe, niveau culturel, catégorie socio-professionnelle, religion).

Divers champs de la représentation du corps étaient pris en considération dont celui se rapportant à l'apparence corporelle, du point de vue notamment de son rôle dans la relation sociale. L'objectif était dans ce cas de savoir si les descriptions que l'on donne de sa façon d'établir une image de soi et des autres révélaient des procédures spontanées, des théories naïves guidant la lecture et l'interprétation

d'indices liés à l'apparence. La notion d'appa*rence* recevait, alors, plusieurs acceptions, allant de la présentation de soi sur la scène publique - sur le plan vestimentaire ou celui du maintien social, par exemple - jusqu'à l'expressivité corporelle, en passant par l'aspect physique ou la gestualité de la personne tels qu'ils sont livrés dans les relations [49] interpersonnelles. Il s'agissait donc de couvrir un large champ de l'interaction sociale et des représentations de soi et de l'autre qui y sont liées du point de vue de l'action, de la cognition et de l'affectivité.

Nous avons procédé comme avec le zoom d'un appareil photographique, pour révéler les différents niveaux de l'apparence qui retiennent l'attention d'un observateur :

- il peut arrêter son regard sur une silhouette passant dans la rue, en tirer une première impression, puis, s'appuyant sur certains indices, se faire une idée de ce qu'elle est et porter un jugement sur elle ;
- il peut aussi, dans l'interaction directe et immédiate, engager directement des processus de perception et d'évaluation.

Ce mouvement de zoom fait entrer de manière plus nuancée et approfondie dans la façon de procéder de chacun. Mais à la différence des autres études menées en ce domaine, l'examen s'est appuyé sur le témoignage direct fourni par les réponses à des questions ouvertes. Nous étions en quête d'une sorte de phénoménologie naïve par laquelle les personnes interviewées analysaient leur mode de perception et les jeux de langage des (et sur les) apparences. Il n'était pas tant question, alors, de saisir des processus cognitifs, plus ou moins conscients, comme le postulent aujourd'hui les théoriciens cognitivistes à propos du traitement spontané des informations non verbales et du *phénomène d'inférence immédiate* sur les personnes (Zajonc, 1980) ; mais, partant de l'hypothèse que l'appréhension d'autrui passe par le filtre des normes et des codes sociaux, il s'agissait de savoir quels aspects de la présentation de soi étaient privilégiés dans les relations quotidiennes, et pourquoi.

2.3. Le corps externe, médiateur du lien social

Retour à la table des matières

Les résultats de notre enquête avaient mis en évidence, au niveau de la façon de vivre et de penser son corps, une modification qui, due aux effets libérateurs du changement culturel, affectait différemment les hommes et les femmes ; ceci étant particulièrement marqué dans les générations jeunes. Cette modification allait dans le sens d'une approche plus hédoniste et sociale du corps propre qui devenait le lieu du conflit entre l'individu et la société ; les individus y investissant leur subjectivité. Nous observons un processus semblable relativement à l'apparence du corps, mais de signification et de portée différentes. Quand elle se situe au sein d'une interaction, la dynamique articulant le psychologique et le social met en jeu, avec le rapport direct à autrui et l'image de soi qu'on lui présente, l'identité et l'appartenance sociales. Les différences liées au sexe et à l'âge s'estompent alors devant les différences sociales (instruction, profession, religion).

À ce titre, l'image externe du corps apparaît, surtout, comme un *médiateur* du lien social. On s'en préoccupe : 1) soit dans une perspective instrumentale de réussite et d'intégration sociale ; 2) soit pour répondre à des normes [50] sociales de présentation ; 3) soit dans l'intention de gagner l'affection des autres. Dans ces trois visées dégagées à partir de questions concernant le rôle de l'apparence dans le rapport à autrui se retrouve la distinction wéberienne entre orientation par la rationalité, la valeur et l'affectivité.

Ainsi à une forte majorité (trois quarts), les personnes interrogées ont-elles reconnu une manipulation utilitaire de la présentation physique qui « joue un rôle dans la réussite sociale », est un « moyen de se faire accepter par les autres » et d'« avoir plus facilement des relations avec les autres ». Moins aisément exprimé (moins de 50% de la population) est l'aveu d'une subordination à autrui sous l'angle normatif ou évaluatif, voire affectif, à travers le soin apporté à sa présentation au nom « du respect pour les autres », ou « pour ne pas être critiqué, jugé

par les autres », ou encore « pour gagner l'affection des autres », et « surtout pour plaire aux autres ».

Ces positions sont organisées en structures d'attitude cohérentes par rapport auxquelles les groupes sociaux se situent diversement :

- Les personnes de niveau d'instruction et de catégorie sociale les moins élevés valorisent le rôle de l'apparence dans l'établissement du lien affectif, au contraire des groupes socialement et culturellement plus nantis qui accentuent l'importance de la réussite et de l'intégration sociale.
- De même, les catholiques ont une sensibilité élevée à la facilitation sociale que permet l'image externe ; ils présentent en outre la particularité de lier étroitement soumission aux normes sociales et gain affectif. Ils se démarquent ainsi des athées et des juifs ; ce qui laisse penser que l'on est en présence, avec ces indicateurs, de retombées d'une morale religieuse.

La finalisation de l'image de soi et ses dimensions idéologiques ressortent également de l'usage du vêtement :

- Ceux qui visent la réussite ou l'affiliation sociale font du vêtement un usage soumis aux codes sociaux, adaptant toujours leur tenue aux circonstances dans lesquelles ils se trouvent. Ils sont partisans d'une surveillance du maintien et de la tenue pour des raisons normatives (respect de soi ou des autres).
- Ceux qui refusent d'adapter leur présentation vestimentaire aux circonstances dénient toute importance à la surveillance du maintien corporel.

Mais il y a plus. L'usage vestimentaire est en rapport avec l'idée que le corps est déterminé par l'hérédité ou au contraire par le mode de vie :

- Ceux qui recherchent l'adaptation sociale pensent que le corps est comme il est par hérédité.
- Ceux qui ne la recherchent pas mettent l'accent sur les conditions de vie.

Le rapport à l'image externe est expressif de représentations idéologiques concernant l'homme. Par là apparaît également la correspondance existant entre soumission aux contrôles et aux codes sociaux et vision du corps comme étant inscrit dans l'ordre de la nature. Nous voyons aussi que l'assignation d'une détermination externe ou interne à des caractéristiques individuelles s'articule avec les positions idéologiques et l'affirmation ou la défense [51] d'une identité sociale. Nous aurons l'occasion de revenir sur ce phénomène après avoir parcouru les formes d'interprétation et de construction des significations de l'apparence.

3. La formation de l'image de soi

Retour à la table des matières

La reconnaissance du rôle de l'interaction avec les autres et de l'entourage, dans la construction de l'image de soi a été très tôt affirmée. Cooley (1902), l'un des premiers théoriciens des processus de l'interaction sociale, a fortement marqué la psychologie sociale avec sa conception du soi comme miroir (*looking-glass self).* Prise dans le sens global de personnalité psychologique, la notion de soi, reprise et réélaborée par Mead (1934), incluait pour Cooley, comme l'un de ses aspects particuliers, l'image externe que l'on donne et l'évaluation que l'on s'en fait. La notion de soi comme miroir intègre trois éléments dans le concept de soi social : 1) l'image de notre présentation aux autres ; 2) la conscience du jugement qu'ils portent sur nous ; et 3) les sentiments positifs ou négatifs qui en résultent.

L'image de notre présentation aux autres se développe au sein de ce que l'on appelle les groupes primaires constitués par l'entourage proche, familial ou amical, auquel l'individu est rattaché par le sentiment d'appartenance communautaire, s'y rapportant en termes de

« nous ». Les groupes secondaires sont constitués sur la base d'une similitude de pratique (travail, religion, organisations politiques, etc.), et l'individu ne s'y trouve relié que par la participation à une entreprise commune. Il va de soi que ces deux types de groupe ont une incidence différente selon l'âge et l'engagement social dont résultent les fonctions diverses assignées, comme nous l'avons vu plus haut, à l'apparence corporelle. Reste à explorer comment dans le vécu des gens s'opère ce jeu de la référence à autrui dans l'élaboration de l'image de soi.

Pour ce faire, nous avons inclus dans le questionnaire une série de questions visant à préciser le rôle, actif ou passif, conféré à l'autre dans la construction de l'image et de l'opinion que l'on a de soi-même. D'une part, une première question permettait de savoir si la personne interrogée avait ou non tendance à se comparer à d'autres ; en cas de réponse positive, celle-ci était invitée à préciser librement la ou les fonction(s) de la comparaison. D'autre part, deux questions concernaient l'importance attachée à ce que les gens pensent de l'apparence que l'on présente. L'interviewé(e) devait d'abord indiquer, par oui ou par non, si l'opinion d'autrui comptait ; puis, quelle que soit la réponse donnée, on lui demandait de désigner les personnes considérées comme les plus importantes du point de vue du jugement porté sur son apparence à l'aide d'une liste renvoyant : 1) soit à l'entourage direct (personnes aimées, famille ou amis) ; 2) soit à un environnement social plus ou moins proche (personnes menant le même genre de vie, fréquentées dans le milieu social, rencontrées dans le quartier) ; 3) soit à l'entourage professionnel [52] (collègues de travail). Enfin, un troisième groupe de questions était relatif à l'information retirée du regard d'autrui : la façon dont les autres regardent l'enquêté(e) lui apprend-elle ou non quelque chose sur son corps et, si la réponse était positive, qu'apprend-elle ?

Avec la première question une référence à la théorie de la comparaison sociale (Festinger, 1954) s'impose. Rappelons-en les points principaux. Il y aurait en l'homme un besoin de s'auto-évaluer, et Festinger, qui s'est surtout intéressé à l'estimation que l'on fait de ses propres opinions et aptitudes, postule que lorsque nous ne pouvons pas nous baser sur des critères objectifs, matériels ou non sociaux, nous avons recours à la comparaison avec autrui. La théorie avance un certain nombre de propositions concernant l'appel à des critères sociaux,

notamment le fait que la comparaison ne peut se faire qu'avec des personnes qui nous ressemblent : quelqu'un de trop différent ne peut nous servir de référence pour nous forger une estimation stable. C'est pourquoi les gens sont plutôt attirés, pour se comparer, par ceux qui leur sont proches. Ce phénomène, largement démontré s'agissant d'opinion, a des conséquences sur la constitution des relations sociales et sur la dynamique des groupes. Les gens auraient tendance à se rapprocher de l'avis de ceux auxquels ils se comparent ou à tenter de les faire changer d'opinion pour qu'ils se rapprochent d'eux. Ainsi naîtraient des « pressions à l'uniformité » qui, si elles ne sont pas suivies d'effet, peuvent laisser place à l'hostilité et au conflit. Ainsi est-il possible de rendre compte des comportements individuels dans les groupes, de la formation de ces derniers, et du choix des groupes de référence. Si nous rappelons ici cette théorie, c'est qu'elle s'applique à l'évidence à l'évaluation de son propre corps.

En effet, le corps, en ce qu'il est soumis à des normes esthétiques, à des normes de bienséance (le savoir-vivre qui code les manifestations corporelles et gestuelles, Picard, 1983), ou de performance (sur le plan des activités physiques, sociales ou intellectuelles), est un objet privilégié et permanent d'auto-estimation. La force des normes est telle que parfois les moyens objectifs d'évaluation - la glace, la toise ou la balance - ne sont pas d'une grande utilité. Les critères non sociaux nous permettent peut-être de voir notre silhouette, de connaître nos mensurations ou notre poids, mais c'est toujours par rapport à un standard, voire un canon, social que nous estimerons être dans la bonne moyenne : « trop grand(e) » ou « trop petit(e) », « trop » ou « pas assez gros(se) », « assez » ou « pas assez plaisant(e) » ou « correct(e) », etc. Même simplement au niveau implicite, le jugement social est présent quand nous apprécions les critères objectifs fournis par les divers instruments de vérification.

Nous avons cherché à savoir comment s'opérait le jugement sur soi à partir de l'apparence et comment autrui, et quel type d'autrui, intervenait dans ce jugement. Allions-nous voir le rapprochement avec des personnes proches de nous jouer de manière préférentielle ? Allions-nous voir se constituer [53] des groupes de référence privilégiés, sachant que ces derniers peuvent être utilisés de deux manières (Kelley, 1965) : 1) pour la comparaison quand les caractéristiques présentées par leurs membres servent de point de repère aux évaluations que l'in-

dividu formule sur lui-même ou sur les autres ; 2) comme source normative quand les membres du groupe sont à l'origine des critères des jugements portés sur l'individu, par d'autres ou par lui-même. L'individu s'évalue alors en fonction de sa conformité aux standards fixés par le groupe.

Ce besoin de comparaison et la soumission aux normes du groupe joueront pleinement, comme on peut s'en douter, dans le cas de l'image corporelle. Il devient alors intéressant de savoir quels groupes et quelles personnes sont choisis comme point de comparaison et pour quoi faire ; quels groupes ou quelles personnes sont choisis comme source de jugement et sur quelles dimensions caractérisant la personne.

3.1. Autrui comme repère et comme témoin

Retour à la table des matières

L'enquête donne un premier résultat d'ensemble qui mérite d'être mentionné il concerne le niveau de reconnaissance du rôle d'autrui dans l'évaluation personnelle. Qu'il soit passif (repère de comparaison), ou actif (source de normes évaluatives), ce rôle ne s'accorde pas d'emblée aisément puisque plus de 40% des personnes interrogées ont répondu par la négative aux questions correspondantes. À première vue, ceci a de quoi surprendre compte tenu des données fournies par de nombreuses recherches concernant l'incidence de l'interaction sur l'image de soi. Deux nuances doivent être introduites ici :

1. Il semble que, dans leur façon de traiter cette image (Bruchon-Schweitzer, 1990), les recherches n'établissent pas une claire distinction entre *concept de* soi - en tant que construction identitaire (Piolat *et al.*, 1992) - et *image de soi* correspondant à l'apparence externe. Or nos résultats portent spécifiquement sur l'apparence corporelle et vestimentaire dont nous avons vu qu'elle se manipule socialement ; ce qui implique, sans doute, une certaine distanciation et un niveau d'investissement de l'identité propre modulable, comme nous en aurons la preuve plus loin.

2. L'autre nuance concerne le type d'autrui concerné : les autres personnes n'ont pas un poids identique selon leur degré de proximité avec le sujet. Et, en effet, les réponses que nous avons obtenues montrent que c'est lorsqu'il s'agit d'un autrui anonyme que la réticence à conférer de l'importance à son regard est la plus grande (58%). Ce taux baisse (45%) quand on prête à autrui une position de repère passif au sein d'une interaction proche, pour devenir le plus faible (41%) lorsque l'on pense à des échanges concrets impliquant des partenaires caractérisés par leur proximité sociale. En outre, dans ce dernier cas, il suffit de faire préciser quelles sont les personnes dont l'opinion a du [54] prix pour que les 32% ayant dénié l'importance du jugement d'autrui révèlent une certaine dépendance. De plus, leur affirmation d'autonomie, qui répond sans doute à une norme d'internalité (voir Beauvois, 1989, et chapitre 7), ne se maintient pas également selon les groupes qui servent de référence. Nous y reviendrons.

Les raisons données par ceux qui font usage du regard de l'autre et de son apparence comme base d'évaluation personnelle sont similaires mais reçoivent un poids différent en situation d'anonymat ou d'interaction. Chez ceux qui tirent des informations de la façon dont les autres les regardent :

- Les préoccupations esthétiques dominent, comme : « ça permet de savoir si je suis vilain ou pas », « ça indique quelque chose sur la tenue, l'habillement », ainsi que le désir d'évaluer ses anomalies et défauts, exprimé, par exemple, par « ça m'apprend certaines déformations corporelles que je cherche à corriger », constituant 52% de l'ensemble des réponses, 33% des personnes ne se référant qu'à ce critère.
- Viennent ensuite les critères de mesure de son pouvoir d'attraction ou de l'acceptation de son corps : « pour voir si je suis désagréable ou pas », « s'ils apprécient mon corps ou non, si cela est indifférent », « si j'ai un corps agréable à regarder », qui représentent 30% des réponses, dont 21% de citation exclusive.

- L'évaluation de sa forme physique, de son état de santé ou des effets de l'âge concerne 12% des personnes dont cela constitue la seule préoccupation.
- En revanche, les critères d'ordre psychologique sont plus partagés, formant 25% des réponses dont 15% de citation exclusive ; l'objectif est de trouver : des incitations au changement « pour me corriger », « parce que je devrais perdre des kilos » ; des réassurances sur ce que l'on est comme « ça me rassure », « ça me permet de savoir qui je suis », « je suis sympathique ou pas ».

S'agissant des buts assignés à la comparaison, les personnes interrogées n'ont donné qu'un seul type de réponse. S'y retrouvent certains des critères que nous venons de mentionner :

- Le critère esthétique est repris dans 19% des cas, « pour voir si je suis mieux qu'elle ou plus moche », « dans le fond je me trouve pas trop mal à côté, donc pas de complexes à se faire, il y en a toujours de plus laids » ; le besoin de réassurance constitue 12% des réponses.
- En revanche, l'interrogation sur son pouvoir de séduction ne trouve nulle réponse dans la comparaison qui semble être principalement une source d'évaluation sociale. Regarder les autres autorise une évaluation globale à 30%, « parce qu'on est toujours en fonction des autres », « pour savoir ma place, ma catégorie », « ça me permet de m'apprécier ou de me sous-estimer », « parce que chacun a sa propre personnalité ».
- L'évaluation des capacités et performances s'ajoute à celle de l'état physique, mentionné dans la situation précédente, avec 16% des réponses [55] telles que « ça me permet de savoir que je ne fais pas assez de sport », « que je suis encore pas mal pour mon âge, mais aussi que je pourrais faire mieux ».

Ces diverses fonctions conférées au regard d'autrui et à la comparaison avec lui rangent les sujets dans deux univers. Le premier univers réfère à l'évaluation globale ou esthétique et engage quelque cho-

se de l'identité ; c'est un univers de compétition sociale qu'active la comparaison sociale. L'enjeu est en effet de se poser personnellement, dans sa spécificité ou sa valeur, eu égard à des acteurs situés sur la même scène sociale. La moitié des sujets se jauge à autrui dans une perspective d'estimation relative, dans un jeu social d'où n'est pas exclue une certaine rivalité. Les fonctions d'évaluation des performances, de l'état physique, et de réassurance psychologique renvoient à un univers différent et engageant des processus centrés sur la personne elle-même, sous l'angle cognitif ou affectif. On retrouve alors la fonction que Festinger confère à la comparaison sociale : faute de critères objectivement valides, autrui sert d'étalon pour estimer une réalité incertaine : la personne spécifiée dans ses attributs de compétence, santé, forme, etc. Si l'auto-connaissance prime, autrui sert de référent à usage cognitif. Avec le besoin psychologique de réassurance sur soi, autrui sert d'appui pour donner une réponse rationnelle aux inquiétudes intimes.

Il existe une cohérence entre les utilisations ainsi faites d'autrui. Le regard porté sur soi compte pour ceux qui se comparent et n'est pas pris en considération en cas de non-comparaison sociale (chi 2 = 0,01). Les buts sont aussi corrélés : ceux qui s'informent, à partir du regard d'autrui, sur leur état physique (santé, forme, âge), trouvent dans la comparaison des indices d'estimation de ce même état. Les réassurances psychologiques, les précisions concernant le statut ou l'identité sont recherchées de la même manière aux deux niveaux d'utilisation d'autrui. Mais à ceux qui ont une perspective compétitive dans la comparaison, correspond une façon de s'appuyer sur le regard des autres centrée sur l'évaluation de leur apparence esthétique et de leur pouvoir d'attraction (chi 2 = 0,10). Ces résultats concordent avec les postulats de la théorie de Festinger, tout en montrant que la posture psychologique adoptée vis-à-vis de son corps sert de filtre à la lecture que l'on fait des autres.

3.2. Dépendance-indépendance par rapport à autrui

Retour à la table des matières

À côté de ce rôle passif accordé à l'environnement social, il en est un plus actif, avec la prise en compte de ses avis ou opinions. Ce rôle varie en fonction de la nature du lien social et met au jour la dynamique de la référence à autrui. En effet, nous l'avons déjà indiqué, quatre types d'acteurs de l'entourage des interviewés pouvaient être considérés : les personnes aimées, la famille, les amis, les relations sociales (appartenant au même milieu, au même quartier ou menant le même genre de vie sociale ou professionnelle). Nous avons déjà mentionné le fait que même ceux qui dénient toute influence [56] à leur entourage mentionnent des personnes dont l'avis compte. Au total 91% des personnes interrogées ont ainsi été en mesure de désigner une ou plusieurs catégories de partenaires. Globalement, l'entourage affectif est le plus important : 79% des désignations concernent les êtres aimés, puis viennent la famine représentant 34% et les amis, 29% ; les autres groupes ne recueillant que 32% de l'ensemble des mentions.

En tenant compte du nombre et de l'ordre des réponses données par chacun, il a été possible d'établir une typologie des individus en fonction de la catégorie de personne référente citée exclusivement ou en première réponse. On voit alors que 53% des personnes interrogées se réfèrent exclusivement à l'entourage affectif (aimés et famille), 25% aux amis, 15% donnant prééminence à l'entourage social et professionnel. Ces trois types (affectif, amical, social) font un usage différent de l'opinion des autres. Ainsi, ceux qui ont nié prendre celle-ci en compte concèdent de l'importance à l'avis de l'entourage affectif, tandis que ceux qui avaient reconnu leur dépendance par rapport à l'opinion d'autrui soulignent surtout le poids de l'avis des amis et de l'entourage social (chi 2 = 0,01).

D'une part, ces résultats montrent le caractère généralisé des réponses affectives - ce qui souligne l'intérêt de l'étude des relations affectives (Maisonneuve et Lamy, 1993) - et laissent penser que la dépendance à l'avis d'autrui ne prend tout son sens social que lorsqu'elle

réfère à la sphère publique. D'autre part, la modalité d'orientation vers autrui correspond à des différences dans l'usage qui en est fait. L'affirmation d'autonomie correspond à un usage centré sur l'évaluation esthétique ; la dépendance met en jeu le besoin de confirmer son attraction et de trouver des réassurances dans le regard des autres (chi 2 = 0,10). Voici qui éclaire la nature de la sensibilité à la réaction sociale et montre la cohérence des pratiques et des attitudes. L'indépendance déclarée focalise sur le milieu affectif et rend soucieux de correspondre à ce qu'il attend sur le plan de l'apparence esthétique : on veut plaire pour être aimé. Ceux qui sont dépendants par rapport à l'opinion d'autrui se réfèrent à un entourage plus large (amis, collègues, voisins, etc.) par rapport auquel ils sont à la fois anxieux et désireux de séduire. On veut plaire pour s'affilier ou dominer. Cette différence est confirmée par la relation entre comparaison sociale et orientation vers autrui. L'autonomie par rapport à l'avis des autres, et, partant, l'orientation affective va de pair avec un usage moindre de la comparaison sociale. Ceux qui accordent de l'importance à l'avis des autres réfèrent au milieu élargi et font jouer la comparaison dans une perspective d'auto-connaissance ou de compétition.

Ces corrélations ont permis d'établir un indicateur du niveau de dépendance sociale en combinant les références à autrui comme repère ou comme juge. Combinées, les positions quant à l'apport d'autrui dans l'évaluation de soi divisent la population interrogée en trois groupes :

[57]

1. Les personnes qui manifestent un *fort degré de dépendance* vis-à-vis d'autrui en ce qu'elles attachent de l'importance à son avis et se comparent à lui (35%).
2. Les personnes (38%) ayant une *dépendance faible* en ce qu'elles répondent négativement à l'un des deux items (importance de l'opinion des autres sans comparaison, 24%; comparaison mais non prise en compte de l'opinion des autres, 14%).
3. Celles manifestant de *l'indépendance* en ce qu'elles se disent indifférentes à l'opinion des autres et ne s'y comparent pas (27%).

L'indépendance par rapport à autrui, témoin ou repère, restreint la sensibilité au milieu des proches (aimés, famille) qui permet d'évaluer son apparence esthétique. La dépendance faible est orientée vers le milieu social de vie et de travail dans une perspective de séduction et de confortation cognitive sur l'état général, tandis qu'avec la dépendance forte sont surestimés les besoins psychologiques (chi 2 = 0,05). Ces trois niveaux de dépendance trouvent un écho dans les attitudes globales concernant les finalités de l'apparence corporelle. Les finalités d'intégration sociale sont particulièrement sensibles aux personnes à forte dépendance au contraire de ce qui se passe pour les sujets indépendants (chi 2 = 0,001).

Les niveaux de dépendance sont aussi liés à des positions sociales :

- Les hommes sont plus indépendants que les femmes qui attendent de leur entourage proche un moyen de s'évaluer et une mesure de leur attraction (chi 2 = 0,01).
- Les réponses des jeunes (plutôt indépendants et se basant sur des référents amicaux et amoureux, en quête de réassurance, sur le plan esthétique notamment) expriment cependant une moindre autonomie affective et un moindre souci d'insertion sociale que les âges mûrs qui, bien ancrés familialement et professionnellement, privilégient les proches et l'entourage social plutôt que les amis et ce pour s'évaluer sur le plan de leur état physique.

Les niveaux d'instruction et les catégories professionnelles jouent dans le même sens :

- Les bas niveaux scolaires se rapportent moins à autrui que ne le font les niveaux supérieurs (chi 2 = 0,001).
- Cette dernière orientation est partagée par les professions libérales et cadres supérieurs, les seuls groupes professionnels à manifester une forte dépendance, avec un désir d'évaluation de leur attraction et une attitude compétitive, les autres groupes, et

particulièrement les ouvriers, étant plutôt indépendants (chi 2 = 0, 10).

- Au plan de la religion, les athées se caractérisent par une dépendance moyenne ; les juifs et les catholiques se différencient nettement : les premiers témoignent d'indépendance, les seconds de forte dépendance sur le plan de [58] l'évaluation esthétique et de la réassurance psychologique que fournissent le milieu affectif et la comparaison sociale. Les juifs, en particulier, refusent la comparaison (chi 2 = 0, 10), et quand ils se rapportent aux autres c'est dans le but d'évaluer leur état physique ou d'estimer l'attraction et l'acceptation de leur corps. Ces différenciations selon la confession attirent l'attention sur l'importance des facteurs culturels dans le rapport établi avec l'environnement humain. On peut déceler aussi les réticences laissées, dans l'anticipation de la perception d'autrui, par les traces de la longue histoire du traitement raciste de l'apparence des juifs.

Avec les autres variations dues aux facteurs socioculturels, ces nuances suffisent à montrer à quel point un domaine qui semble ressortir uniquement de l'individuel et du psychologique peut être modulé par l'expérience concrète du contact avec les autres dans la vie quotidienne et les contextes sociaux où elle se déroule. Ce phénomène va se vérifier s'agissant de l'appréhension et l'évaluation du corps et de l'apparence d'autrui. Suivons avec notre zoom les processus qui concourent aux impressions, aux jugements puis aux inférences que la personne se forge sur autrui.

4. Le corps dans la perception sociale

Retour à la table des matières

« On regarde une personne et immédiatement on se fait une certaine impression sur sa personnalité. Un coup d'œil, quelques mots suffisent pour produire une impression très nette », nous dit Asch (1946, p. 258) qui ajoute que le développement de cette impression s'impose à nous de la même manière que l'on ne peut « s'empêcher de percevoir

un objet ou entendre une mélodie ». Plusieurs implications ont été tirées de cette constatation.

Asch a réalisé une expérience célèbre qui, dans une perspective gestaltiste, a montré comment cette impression était globale et dépendait de la coloration donnée par certains traits qui apparaissent centraux dans l'appréhension d'autrui. Par un *effet de halo* l'évaluation globale d'une personne peut être modulée par la présence d'un trait pertinent. Asch a donné à lire à ses sujets une liste de traits caractérisant une personne et qui comprenait : six termes constants (« intelligent », « compétent », « industrieux », « déterminé », « pratique », « prudent ») et un mot variant selon les groupes expérimentaux, le mot « chaud » qui était remplacé par son contraire « froid ». Les sujets devaient ensuite compléter le portrait de la personne en s'aidant d'une nouvelle liste de dix-huit traits opposés (par exemple « heureux »/« malheureux »). Il est apparu que les sujets auxquels avait été présentée la liste de traits comportant le terme « chaud » qualifiaient la personne de façon plus positive que ne le faisaient ceux ayant lu la liste avec le terme « froid ». Bien qu'elle ait été discutée d'un point de vue culturel (Pepitone, 1986), cette expérience a permis de développer des hypothèses fondamentales pour la psychologie sociale concernant l'effet de halo et la façon dont [59] l'image de l'autre est structurée en éléments centraux et périphériques, conception largement reprise dans l'analyse structurale des représentations sociales (Abric, 1994).

Une autre implication concerne le caractère spontané et presque inconscient du processus d'évaluation dont nous avons déjà parlé, et plus particulièrement, le processus d'attribution de cause aux comportements observés chez autrui ou soi-même, rapporté au besoin de trouver des structures stables permettant de comprendre ces comportements (Heider, 1958). Ce phénomène d'inférence immédiate sur la personne qui, pour certains auteurs, relèverait d'une forme de raisonnement inconscient (Gilbert, 1989 ; Sperber, 1992) a fait l'objet d'une importante tradition de recherche.

D'autres auteurs se sont attachés à la façon dont différents traits de personnalité sont associés entre eux, sans référence à une personne réelle, en centrant leur attention sur les inférences établies à partir des conceptions qu'ils avaient sur la manière d'être des gens. Ils ont appelé ces conceptions des « théories naïves de la personnalité » ou des « théories implicites de la personnalité » (Bruner et Tagiuri, 1958). La

recherche sur cette *épistémologie du sens commun* (Paicheler, 1994) a connu de nombreux développements et débouche aujourd'hui sur une conception sociale de la formation de ce type de représentation.

Il faut cependant remarquer que, dans la plupart des cas, le corps, dans son apparence et son expressivité, a peu retenu l'attention des chercheurs. Dans les études de perception sociale, les éléments de l'apparence physique sont moins pris en compte dans les inférences que les traits psychologiques, moraux ou les comportements. Le jugement sur autrui a été le plus souvent examiné à partir d'une liste de traits faisant l'objet d'un travail cognitif. Cer-taines études ont néanmoins considéré le corps et son apparence pour démontrer que l'impression qui se dégage de l'apparence est globale et intuitivement saisie. En fait, seule une dimension de cette apparence a vraiment retenu l'attention : la dimension esthétique à travers l'attraction et l'évaluation qu'en font les observateurs (voir Bruchon-Schweitzer, 1990). Il semblerait que l'apparence physique, sous son aspect esthétique, joue un rôle essentiel dans l'établissernent d'un jugement positif ou négatif sur la personne, une équation étant établie entre ce qui est beau et ce qui est bon (voir chapitre 7).

4.1. De la première impression au jugement

Retour à la table des matières

Les résultats de notre exploration qui se situe à différents niveaux d'interaction, depuis le contact superficiel sans intérêt pour la connaissance de la personne jusqu'à l'établissement de relations interpersonnelles, rendent compte des conditions dans lesquelles opère cette prévalence de l'esthétique ou du charme. Elle jouerait quand l'approche de l'autre ne correspond pas à une relation suivie et profonde. Dans ce dernier cas, l'échange et l'attention à des [60] caractéristiques psychologiques, morales et sociales servent à trouver des indices de connaissance du partenaire, au détriment de l'expressivité et de la séduction. Nous verrons plus loin que l'on est encore plus réservé quand il s'agit d'inférer des propriétés de la personne.

Notre zoom fait apparaître que, quand le regard s'arrête sur quelqu'un dans la rue, c'est essentiellement en raison de l'attrait physique

que présentent dans leur globalité le visage (39%) et le corps (45%) ; une minorité de sujets s'attachant aux deux (5%) ou à certaines parties du corps. L'on reconnaît volontiers (54%) que l'apparence compte pour faire connaissance et établir des relations. Ces indications, plutôt anecdotiques, font écho aux attentes de l'individu concernant le regard des autres, dans l'anonymat de la scène publique, examinées précédemment. Elles signalent cependant, à travers la séparation entre corps et visage, la part conférée à l'expressivité. En revanche, la part de la corporéité va se réduire quand on va passer à la formation d'impressions, puis à celle de jugements d'appréciation et à la formulation d'une connaissance sur l'autre. L'image corporelle externe va se trouver investie de significations diverses quand elle ne s'efface pas devant les informations fournies par l'interaction sociale. La tendance est alors à s'orienter de plus en plus sur l'expressivité, la présentation sociale, les dimensions psychologiques, mentales et morales de la personne. Cette distinction est marquée aussi bien pour la formation d'une impression que pour celle d'un jugement sur autrui. Mais, avec le passage d'un niveau d'appréhension à l'autre, l'importance accordée aux aspects pris en considération changera la place de l'image externe dans le système d'évaluation d'autrui.

Ainsi les critères d'estimation se modifient-ils pour se faire une première impression ou une opinion sur la personne observée. Dans les deux cas, le corps n'intervient plus que pour une minorité de personnes (4%). Le style de l'individu qui réfère à l'allure, la silhouette, l'impression générale qui se dégage de lui, compte pour 28% dans le cas de la première impression, mais il n'est plus mentionné s'il s'agit de porter un jugement. Ceci nuance l'hypothèse selon laquelle la perception d'autrui serait globale et intuitive, comme celle d'un effet de halo des critères esthétiques qui affecteraient, dans la durée, tous les jugements portés sur l'autre. L'expressivité du corps telle qu'elle se manifeste dans le visage, les yeux et le regard ou encore la voix, devient nettement de moindre poids (les mentions du visage passent de 26% à 7%, celles du regard de 25% à 8%, celles de la voix de 22% à 1%). Il en va de même pour les attributs qui renvoient à la séduction émanant de la personne comme le charme, l'aura (7% à 3%), la sympathie, l'attraction (9% à 3%). En revanche, ce qui implique un codage social comme la façon de parler, de se comporter, les gestes, les attitudes, devient un indice plus pertinent dans le cas du jugement (15% à

25%). Ce à quoi semble correspondre le sentiment d'une activité interprétative de la part du percevant : pour l'établissement du jugement, 6% des personnes font allusion [61] à une intuition, un *feeling* de l'autre, inexistante lors de la première impression.

D'une manière générale le rôle de l'interaction comme base d'évaluation est plus marqué dans la seconde que dans la première approche de l'autre. Ainsi souligne-t-on plus l'apport de la conversation, de ses contenus (6% pour la formation d'impression à 9% pour la formation d'opinion), des qualités d'esprit et d'intelligence qu'elle révèle (l% vs 5%), à quoi s'ajoutent, pour le jugement, des critères ignorés dans la formation d'impression, comme le système de pensée, les opinions, les goûts (9%), le mode de vie et les fréquentations (3%). D'ailleurs, dans le cas du jugement on se réfère plus explicitement aux informations retirées de l'échange, du dialogue (19% des réponses), ou à ce que révèlent, dans la durée, la relation avec l'autre, l'expérience de sa fréquentation (10%), éléments bien sûr absents de la première impression. L'apport de l'interaction permet aussi de découvrir des caractéristiques psychologiques et morales qui sont plus pertinentes pour affiner son estimation de l'autre, citées par 26% des personnes contre 10% pour la première impression.

Cependant, les traits auxquels on prête attention sont diversement modulés : alors que la lecture des traits psychologiques et de la personnalité paraît possible aussi bien lors de la formation d'impression que lors du jugement (7% et 10%), celle des qualités morales est valorisée dans le second cas (3% contre 16%). S'agissant de la présentation sociale, les informations qu'elle pourvoit restent globalement semblables dans les deux cas. On notera toutefois que si ce qui concerne la tenue, le maintien, la propreté ne varie pas (11% et 10%), l'aspect vestimentaire et esthétique change de poids (11 à 17%). À l'intégration des codes sociaux s'ajoute dans ce dernier cas l'habileté à les manipuler qui donne une plus-value à l'apparence par ce qu'elle suppose de maîtrise sociale.

Cette dimension de maîtrise sociale et le fait que la connaissance de l'autre passe par un commerce proche et suivi montrent que, dans le jugement, le corps est moins prégnant comme porteur silencieux d'une identité psychologique et sociale que ne le sont les indicateurs de l'univers intérieur trouvés dans une interaction directe où l'observateur joue son rôle à côté de l'observé. C'est dire que les inférences faites

sur l'autre sont peut-être moins automatiques et immédiates qu'on ne le suppose généralement dans les recherches qui étudient les processus cognitifs dans un vide social, c'est-à-dire soit en laboratoire, soit sans tenir compte du rôle des processus d'interaction ou de celui de l'insertion sociale des sujets qui les dote de préconstruits culturels et de représentations sociales par lesquelles s'exprime leur identité.

Néanmoins, il existe une relation étroite entre les critères qui servent à la formation d'une première impression sur l'autre et ceux qui président à l'élaboration d'une opinion sur autrui, comme le montre le croisement des données concernant ces deux processus (chi 2 = 0,01). L'expressivité, la présentation [62] sociale, les caractéristiques psychologiques et morales sont des critères de lecture dont la dominance permet de distinguer des types d'observateurs différents chez lesquels elle reste stable d'un processus à l'autre. Il y aurait donc une cohérence entre les points de vue adoptés dans le rapport à l'autre. S'agit-il d'une cohérence purement cognitive ou d'une cohérence correspondant à une logique sociale régie par des modèles d'appréhension liés à l'appartenance sociale, ou par le jeu de l'affirmation identitaire

4.2. Quand pour l'autre c'est comme pour soi

Retour à la table des matières

Les variables sociales semblent avoir une incidence sur les positions exprimées par les personnes interrogées, comme la variable construite permettant d'estimer la dépendance par rapport à l'interaction et ses partenaires. Dans ce dernier cas, il apparaît que l'appréhension d'autrui est en résonance avec le rôle qu'on lui confère dans la formation de l'image externe de soi (chi 2 = 0,05). Le niveau élevé de dépendance oriente vers l'expressivité, le niveau moyen vers la présentation sociale ; en revanche, les personnes indépendantes dont l'image ne repose ni sur la comparaison, ni sur l'opinion des autres, n'attachent d'importance pour forger leur première impression que sur les caractéristiques non physiques (psychologiques, mentales et morales). Une même tendance, non significative, se dégage en ce qui concerne la formation du jugement ; en particulier, les sujets indépendants attendent d'un commerce prolongé avec la personne la décou-

verte de sa qualité psychologique et morale. Il semblerait que, lorsque l'on attache de l'importance à autrui, l'expressivité traduise immédiatement et impose des traits qui sont pertinents du point de vue de l'affirmation d'une identité sociale. Dans le cas contraire, c'est-à-dire quand on récuse l'importance du regard de l'autre, l'identité se situe dans la profondeur de l'échange et par-delà les apparences physiques. Il y aurait là une sorte de fondement existentiel de la dépendance/indépendance.

Nous allons voir maintenant que ce fondement a des bases sociales :

- À partir du moment où il met en cause le jeu social, le rapport au corps cesse d'être différencié selon le sexe, tout au plus observe-t-on une tendance non significative à plus de sensibilité, dans l'évaluation des hommes, pour les attributs de la présentation sociale et les aptitudes mentales et intellectuelles.
- L'âge, qui ne différencie pas la première impression, le fait de façon nette pour le jugement (chi 2 = 0,001) : les jeunes, sans doute guidés par la recherche d'une société de pairs, mettent l'accent sur l'échange et la découverte des qualités psychologiques et de la manière de voir ; les personnes d'âge moyen sont plus sensibles à la présentation sociale, aux deux niveaux d'appréhension d'autrui, confirmant la prégnance de l'insertion sociale dans l'attitude mentale de l'âge mûr ; avec l'avancée en âge, l'expressivité, attribut dominant lors de la première impression, sert à juger des qualités morales lors du [63] jugement, l'expérience sociale permettant alors de jauger l'autre dans ses manifestations expressives.
- Les différences de niveau d'études comme de niveau socioprofessionnel révèlent une tendance différenciant de manière peu significative les niveaux socioculturels moyen et élevé qui attachent de l'importance à l'expressivité et à la présentation sociale et les niveaux plus bas surtout sensibles à l'interaction sociale et aux critères psychologiques et moraux.

- Quant au critère religieux, il oppose les catholiques, pour qui la présentation sociale compte surtout, aux juifs et aux athées qui privilégient les dimensions non physiques pour approcher l'autre.

Il apparaît donc que le groupe d'appartenance fournit des catégories et des modèles pour appréhender autrui. Ainsi voit-on jouer le social dans la grille de lecture que le sujet utilise pour le déchiffrement de la personne et dans l'orientation de sa sensibilité à autrui. Cette intervention se fait au niveau cognitif quand le sujet se tourne vers autrui pour l'évaluer ; elle entre en résonance avec ses propres attentes et réactions au niveau du vécu quand il se tourne vers autrui pour le prendre comme témoin et comme repère. Et cette intervention vise à protéger l'image de soi contre les risques d'amoindrissement de l'estime de soi et de l'identité que porte en elle la relation sociale. Car, il apparaît, en effet, que la défense de l'identité sociale liée aux groupes d'appartenance ou de référence est un enjeu qui module les processus cognitifs.

Dans ses enjeux, la présentation de soi rapporte en quelque manière l'identité personnelle et l'auto-image à l'interaction sociale ; ce qui confirme les analyses des interactionnistes. C'est la raison pour laquelle ceux qui risquent d'être assignés par ce biais à un statut de nature irréversible sont si prudents quand il s'agit de statuer sur la personne à partir de sa seule apparence. Passant de la formation des impressions et des jugements à celle des inférences faites sur ce qu'elle est, nous avons demandé aux interviewés si l'apparence pouvait révéler quelque chose de la personne et de son état et, en cas positif, de quoi il s'agissait (caractère, intelligence, état de santé, état moral, mode de vie, position sociale). Bien que 72% des interviewés estiment que cela est possible, un mécanisme projectif module sensiblement le champ des inférences autorisées à partir d'indices corporels. Quand on est dépendant d'autrui pour établir sa propre image, on pense que l'apparence est révélatrice de quelque chose de la personne ; on pense le contraire quand on est moyennement dépendant ou indépendant (chi 2 = 0,001). Mais cette opposition n'est pas seulement d'ordre psychologique. L'apparence engage un statut social qui s'établit à partir d'un point de vue et d'une place qui sont eux-mêmes sociaux. Les groupes sociaux bénéficiant d'un capital culturel élevé sont enclins à faire des inféren-

ces ; la tendance est inverse dans les groupes moins favorisés. Mais ce sont surtout les couches sociales moyennes ou supérieures qui se distinguent sur ce point des employés et ouvriers pour lesquels l'apparence n'est pas un révélateur de la personnalité (chi 2 = 0,001). Cette dernière position [64] est également partagée par les athées et les juifs qui s'opposent, de manière non significative, aux catholiques.

La nature sociale du processus régissant les inférences est confirmée par la hiérarchisation des traits susceptibles d'être induits de la considération de l'apparence. Le caractère est ce qui transparaît le mieux (71% des sujets). On retrouve là une catégorie fondamentale de la pensée spontanée, rangée dans l'ordre naturel (Jodelet, 1989a), et qui tient sans doute une partie de sa prégnance aux codes fournis par la sagesse populaire, comme nous l'avons vu précédemment. L'intelligence, en revanche, faculté plus intérieure, se déchiffre le moins bien (33%). Et si l'état de santé, qui renvoie à un fonctionnement naturel, est aussi visible que le caractère, l'état moral se rapproche du mode de vie (66% et 61%). Tout se passe comme si ces derniers relevaient d'une variabilité sociale autant que psychologique, liée au signifiant corporel, comme le ferait à un moindre degré la position sociale (46%).

À cet égard, la façon dont cette hiérarchisation se module dans les divers groupes sociaux est éclairante :

- Les jeunes, cohérents avec une certaine indépendance sociale, sous-estiment toutes les possibilités d'inférence, par rapport à ceux qui sont plus âgés et qui valorisent particulièrement les inductions sur l'intelligence et la position sociale (chi 2 = 0,01).
- Les différences socioprofessionnelles sont particulièrement instructives ouvriers et employés, déjà les moins enclins à s'appuyer sur l'apparence pour statuer sur la personne, se caractérisent par un taux élevé de non-réponse à toutes les inductions proposées. Ceux qui répondent ne concèdent une transposition dans l'apparence que pour deux traits : la position sociale et la santé, s'opposant en cela aux classes moyennes et supérieures qui privilégient l'intelligence et le mode de vie (chi 2 = 0,05).

Autrement dit, à l'intérieur d'une position globalement négative, les classes défavorisées font une distinction entre certains traits objectifs (santé, position sociale) dont elles accordent la visibilité et des traits reliés à l'identité psychologique et sociale (intelligence et mode de vie) dont elles refusent la lisibilité. Les couches plus favorisées, n'ont que faire de la lecture du corps du point de vue objectif : elles « naturalisent » les caractéristiques liées à l'identité personnelle et aux choix de vie. Cette dialectique du déni renvoie bien à une défense identitaire, l'inférence à partir du physique apparaissant comme un processus cognitif dont la dynamique a pour ressort la préservation ou la démonstration de l'identité du sujet, au sein d'une condition sociale donnée. À la transparence du « paraître » de ceux qui ont, au plan de l'apparence, les moyens de se signifier et de s'identifier par leur condition sociale, s'opposent l'opacité de « l'être » et l'identité cachée de ceux qui ne veulent pas être jugés sur un paraître que leur condition défavorise. Ce qui est tout à fait cohérent avec les différences déjà relevées quant à l'indépendance par rapport au jugement d'autrui et le choix des référents dans l'évaluation de soi : plus grande indépendance et référence au [65] milieu affectif dans les bas niveaux socioculturels, dépendance compétitive par rapport au milieu social et professionnel, dans les hauts niveaux. La variable religion reproduit cette dynamique concernant l'opposition entre l'intelligence que lisent les catholiques et la position sociale qu'infèrent les juifs et les athées (chi 2 = 0,10).

L'enjeu social de la présentation de soi est masqué quand on statue sur la personne à partir de l'apparence physique ; quand l'enjeu est reconnu, cette dernière - pour peu qu'elle menace l'image de soi - se trouve dissociée des attributs constitutifs de l'identité personnelle. Beau cas d'élaboration cognitive où l'intra-individuel se structure de l'inter-individuel.

5. Conclusion

Retour à la table des matières

Les phénomènes de représentation sociale, que nous venons de mettre en évidence s'agissant de la relation entre identité sociale et psychologique et appréhension interpersonnelle, suffisent à montrer que, dans le domaine de la perception sociale où dominent encore les modèles cognitivistes, nous avons affaire à des processus qui ne relèvent pas d'un mécanisme intra-individuel, mais d'une dynamique où le social et le culturel donnent sa matière et sa forme au psychologique. Ceci a été rendu possible par l'introduction de la dimension corporelle dans l'approche psychosociale des relations interpersonnelles et de la formation des représentations de soi et d'autrui.

Nous avons vu que ce domaine, parmi les plus anciennement traités en psychologie sociale, y a occupé une place importante, et ce de manière continue jusqu'à nos jours. Cette constance de l'intérêt a produit des recherches empiriques et théoriques qui se sont avérées fécondes non seulement du point de vue des paradigmes et des problématiques, mais par le fait que de nombreux résultats empiriques cumulatifs ont permis un véritable enrichissement du savoir. Enfin, dans cette progression, plusieurs modèles ont été améliorés ou affinés par une série de dépassements et de reprises successives, ouvrant à chaque fois de nouvelles perspectives. Le développement des perspectives les plus récentes, qui permettent d'intégrer à part entière les dimensions sociale et corporelle dans l'analyse des aspects cognitifs et affectifs de la relation sociale, devrait constituer une nouvelle avancée pour la psychologie sociale et favoriser l'unification de différents champs qui fonctionnent encore de façon éclatée.

Denise Jodelet

66 La personne et autrui

Bibliographie

Retour à la table des matières

ABRIC J.C. (éd.) (1994), *Pratiques sociales et représentations*, Paris, PUF.

ARGYLE M. (1975), *Bodily Communication*, Londres, Methuen.

ASCH S., (1946), « Forming impression of personality », *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 411, 258-290.

ASCH S. (1959) « A perspective on social psychology », in S. KOCH (ed.), *Psychology : a Study of a Science*, New York, Mc Graw Hill, vol. 3.

BIRDWHISTELL R. (1970), *Kinesics and Context*, New York, Ballantine Books.

BRUCHON-SCHWEITZER. M.-L. (1990), *Une psychologie du corps*, Paris, PUF.

BRUNER J.S. et TAGIURI R. (1954), « Person perception », *in* G. LINDZEY (ed.), *Handbook of Social Psychology*, Reading, Addison-Wesley.

COOLEY C. H. (1902), *Human Nature and Social Order*, New York, Scribners.

DARWIN C. (1872), *The Expressions of the Emotions in Man and Animals*, Londres, Appleton.

DESCAMPS M. (1989), *Le Langage du corps et la communication corporelle*, Paris, PUF.

DUCLOS S., LAIRD J. *et al.* (1989), « Emotion-specific effects of facial expression and postures on emotional experience », *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 1, 100-108.

EFRON D. (1941), *Gesture and Environment*, New York, King's Crown Press.

EXLINE R. (1963), « Exploration in the process of person perception : visual interaction in relation to competition, sex and need for affiliation, *Journal of Personality,* 31, 1-20.

EYSENCK H.J. (1947), *Dimension of Personality,* Londres, Kagan Paul, trad. fr. (1950), Paris, PUF.

FESTINGER L. (1954), « A theory of social comparison processes », *Human Relations,* 7, 117-140.

FLAMENT C. (1989), « Structure et dynamique des représentations sociales », in D. JODELET (éd.), *Les Représentations sociales,* Paris, PUF.

FREY S. *et al.* (1983), « A unified approach to the investigation of nonverbal and verbal behavior in communication research », in W. DOISE et S. MOSCOVICI (eds), *Current Issues in European Social Psychology,* Cambridge, Cambridge University Press, vol. 1.

FREY S. *et al.* (1993), « Mise en évidence du traitement cognitif et affectif du non verbal », *Bulletin de la Fondation Maison des Sciences de l'Homme.*

GILBERT D.T. (1989), « Thinking lightly about others. Automatic component of the social inference process », in J.S. VLEMAN et J.A. BARGH (eds), *Unintended Thought,* New York, The Guilford Press.

GOFFMAN E. (1959), *The Presentation of Self in Everyday Life,* New York, Doubleday, trad. fr. (1961), Paris, Éd. Minuit.

HALL E.T. (1959), *The Silent Language,* Garden City, Doubleday.

HALL E.T. (1966), *The Hidden Dimension,* Garden City, Doubleday.

HALL E.T. (1983), *The Dance of Life. The Other Dimension of Time,* Garden City, Doubleday.

[67]

HALL E.T. (1991), *Les Langages corporels,* in C. GARNIER, *Le Corps retrouvé,* Montréal, Agence d'Arc.

HARRÉ R. (1989), « Grammaires et lexiques, vecteurs de représentations sociales », in D. JODELET (éd.), *Les Représentations sociales,* Paris, PUF.

HEIDER F. (1958), *The Psychology of Interpersonal Relations*, New York, Wiley.

HEIDER F. (1965), « La perception d'autrui », in A. LEVY (éd.), *Psychologie sociale. Textes fondamentaux*, Paris, Dunod.

JODELET D. (1983), « La représentation du corps, ses enjeux privés et sociaux », in J. HAINARD et R. KAEHR, *Le Corps enjeu*, Neuchâtel, Musée d'ethnographie.

JODELET D. (1984), « The representation of the body and its transformations », in R. FARR et S. MOSCOVICI (eds), *Social Representations*, Cambridge, Cambridge University Press.

JODELET D. (1989a), *Folies et Représentations sociales*, Paris, PUF.

JODELET D. (1989b), *Les Représentations sociales*, Paris, PUF, 3e éd. 1993.

JODELET D. et OHANA J. (1982), *Représentations sociales du corps et groupes sociaux*, Paris, EHESS.

KELLEY H. (1965), « Deux fonctions des groupes de référence », in A. LEVY (éd.), *Psychologie sociale. Textes fondamentaux*, Paris, Dunod.

KELLEY H. (1992), « Common sense psychology and scientific psychology », *Annual Review of Psychology*, 43, 1-23.

KRETSCHNER E. (1931), *Korperbau und Charakter*, rééd. en 1967, Berlin, Springer Verlag.

LOUX F. et RICHARD P. (1978), *Sagesses du corps*, Paris, Maisonneuve et Larose.

MAISONNEUVE J. (1970), « La fonction du regard », *Colloques de l'Institut national de la santé et de la recherche médicale*, 399-414.

MAISONNEUVE J. et BRUCHON-SCHWEITZER M.-L. (1981), *Modèles du corps et psychologie esthétique*, Paris, PUF.

MAISONNEUVE J. et LAMY L. (1993), *Psycho-sociologie de l'amitié*, Paris, PUF.

MEAD G.H. (1934), *Mind, Self and Society*, Chicago, Chicago University Press trad. fr. (1963), *L'Esprit, le soi, la société*, Paris, PUF.

MOSCOVICI S. (1976), *La Psychanalyse, son image et son public*, Paris, PUF, 1re édition, *1961*.

PAICHELER H. *(1984),* « L'épistémologie du sens commun. De la perception à la connaissance de l'autre », in S. MOSCOVICI (éd.), *Psychologie sociale*, Paris, PUF.

PEPITONE A. *(1986), « Culture* and the cognitive paradigme in social psychology », *Australian Journal of Psychology, 38, 3, 245-256.*

PICARD D. *(1983), Du code au désir*, Paris, Dunod.

PIOLAT M., HURTIG M.C. et PICHEVIN M.F. *(1992), Le Soi. Recherches dans le champ de la cognition sociale*, Lausanne, Delachaux et Niestlé.

RIMÉ B. *(1984),* « Langage et communication », in S. MOSCOVICI (éd), *Psychologie sociale*, Paris, PUF.

SHELDON W.H. *(1950), Les Variétés de la constitution physique de l'homme*, Paris, PUF.

[68]

SPERBER D. (1992), « De l'attribution d'intention à la communication », *Courrier du CNRS*, 79-114.

WUNDT W. (1916), *Elements of Folk Psychology*, New York, Macmillan.

ZAJONC R.B. (1980), « Feeling and thinking : preferences need no inferences », *American Psychologist*, 35, 151-175.

[69]

Psychologie sociale des relations à autrui.

Deuxième partie

LES PROCESSUS ÉLÉMENTAIRES DE LA RELATION À AUTRUI

Retour à la table des matières

[70]

[71]

Deuxième partie.
Les processus élémentaires de la relation à autrui

Chapitre 3

Les formes élémentaires de l'altruisme

par Serge Moscovici

1. Deux problèmes jumeaux : l'égoïsme et l'altruisme

Retour à la table des matières

Faulkner publie en 1931 Sanctuaire, un de ses chefs-d'œuvre, qui décrit cet univers insupportable de cruauté et d'imbécillité du sud des États-Unis. Il y raconte la sinistre aventure d'une jeune fille de dix-sept ans, Temple Drake, fille d'un juge, qu'un gangster psychopathe dénommé Ruby déflore avec un épi de maïs. Ensuite il l'enferme dans un bordel de Memphis, où il lui fait faire l'amour avec un petit truand qu'il finit par tuer. Mêlée à cette histoire, une autre se déroule, à peine moins édifiante : Lee Goodwin, fabricant et trafiquant d'alcool, est injustement jugé pour la mort de Tommy, un débile mental, condamné et exécuté malgré les efforts déployés pour le sauver, par Horace Benbow, un avocat plein de bonnes intentions. Tout cela est abominable, mais non pas dépourvu d'une aura de tragédie grecque. En particulier Horace Benbow apparaît mû, dans ce qu'il fait, par un sentiment al-

truiste qui l'amène à essayer de sauver Goodwin et à aider Ruby. Mais ce sentiment est miné par son manque de caractère qui le condamne à la faiblesse quand il affronte l'injustice. On pourrait y lire le destin de l'altruisme dans une société dominée par l'égoïsme, la veulerie, l'hypocrisie.

Nous aurions pu commencer par un autre roman, et il y en a beaucoup, où l'altruisme apparaît comme un trait normal, attendu et exaltant d'un personnage salvateur. À de rares exceptions près, on nous offre l'image du bien qui triomphe sur le manque de générosité, l'aveuglement ou l'intérêt des individus. Car lorsqu'on parle d'égoïsme ou d'altruisme, on a à l'esprit des sentiments ou des comportements qui contrastent avec le fonds normal d'une culture et qui, de ce fait, posent un problème. Imaginons un instant une de ces sociétés idéales où les hommes sont censés coopérer, être solidaires les uns des autres, suivre un but commun. Dès qu'un de ses membres refuse d'aider autrui, de contribuer à l'effort général, se soucie plutôt de ses intérêts, il est forcément traité d'égoïste. Ce terme désignant une attitude déviante, [72] contraire à ce qu'on attend normalement de tout un chacun. De plus, dans ce type de société, le problème de l'égoïsme - le fait que des individus ne tiennent pas compte des autres - constitue le problème moral, scientifique, voire pratique, le plus aigu. Alors que dans une société où chacun est censé suivre ses intérêts, ne s'occuper que de la satisfaction de ses désirs, se conduire selon ses préférences, ce n'en est pas un. En revanche, ce qui devient un problème et demande explication, c'est l'altruisme, le fait d'aider quelqu'un, de faire montre de générosité ou de se sacrifier pour sa famille, ses concitoyens, etc.

On sait combien de fois ce genre d'attitude désintéressée, dons spontanés ou manifestations de sympathie, est reçue avec suspicion. On se demande dans quel but, ce qu'on en attend. Ceci n'est pas étonnant, puisque, là où l'on tient l'égoïsme pour normal, tout mouvement altruiste paraît incongru, déviant et on lui cherche une raison cachée qui ne peut être qu'une raison égoïste. C'est seulement interprété de la sorte qu'il prend une apparence normale.

On sait combien les relations entre deux personnes, entre parents et enfants, entre professeurs et étudiants, voire entre personnes amoureuses, sont marquées par l'incertitude concernant l'aspect égoïste ou altruiste des sentiments ou des actes de l'autre. Parfois, on va jusqu'à douter de la nature des siens.

Entrons cependant dans le vif du sujet. Le problème de l'altruisme s'est posé avec une acuité particulière dans notre société occidentale fondée sur la primauté de l'intérêt et de l'individu. Non parce qu'il existe le risque que les gens soient trop altruistes, donc oublieux d'eux-mêmes, mais celui qu'ils ne le soient pas assez. Or, il n'y a pas de coexistence sans empathie, ni d'aide ni même de sacrifice des individus, sans consensus sur les rites ou les formes que doivent prendre cette aide ou ce sacrifice. Sans ce consensus, il n'y aurait pas de société, mais une jungle d'hommes et de femmes ou un marché parfait où survivraient uniquement les plus chanceux (Badcock, 1986). L'altruisme est le problème d'une culture dont la norme est l'égoïsme : voici notre point de départ. On ne le considérera donc ni comme une propriété de la nature humaine, ni comme une impulsion ainsi qu'on le fait trop souvent, dans des termes dont le texte suivant de Trivers (1981) nous offre un exemple :

> Appliqué aux êtres humains, écrit-il, le raisonnement qui précède peut être résumé en disant qu'on s'attend à un conflit fondamental au cours de la socialisation à propos des impulsions altruistes et égoïstes de la progéniture. On s'attend que les parents socialisent leur progéniture pour qu'elle agisse plus altruistement et moins égoïstement qu'elle n'agirait naturellement, et on s'attend que la progéniture résiste à une telle socialisation (*op. cit.*, p. 32).

Si l'on suppose, comme nous l'avons fait ici, qu'il se détermine par rapport à une norme, nous pouvons dépasser quelque peu les aspects biologiques [73] ou moraux et considérer l'altruisme comme une relation entre les individus et surtout comme une relation entre individus et société.

2. Le bon Samaritain, le mauvais Samaritain et la définition de l'altruisme

Retour à la table des matières

Est-ce si difficile d'aider son prochain ? En lisant certains articles sur les automobilistes qui poursuivent leur route sans porter secours aux victimes d'un accident, les voyageurs d'un train de banlieue qui ne défendent pas une jeune fille agressée par des jeunes gens, ou des passants qui font la sourde oreille lorsqu'on leur demande l'aumône, il faut le croire. Oui, il faut le croire et la plupart des recherches en psychologie sociale ont été menées par des chercheurs qui se sont posé la question. Comment peut-on être égoïste ? Comment peut-on rester indifférent lorsque la vie de notre prochain est en danger, sa détresse criante et qu'il ne peut se sortir d'une situation pénible sans notre secours ? En somme, les psychologues sociaux ont tenté de comprendre pourquoi nous passons notre chemin quand autrui a besoin de nous, et comment on peut encourager chez tout un chacun un comportement d'aide, une attitude prosociale. En d'autres mots, pourquoi sommes-nous de mauvais Samaritains et comment peut-on nous induire à devenir de bons Samaritains ?

Reprenons la parabole de Jésus et du bon Samaritain :

> Il était une fois un homme qui se rendait de Jérusalem à Jéricho quand des voleurs l'attaquèrent, le dépouillèrent, le battant et le laissant à moitié mort. Il se trouva qu'un prêtre passait sur cette même route ; mais lorsqu'il vit l'homme, il poursuivit son chemin sur l'autre côté. De la même façon, un lévite vint aussi, traversa et regarda l'homme et puis continua à marcher de l'autre côté. Mais un Samaritain qui voyageait dans cette direction arriva près de l'homme et quand il le vit, son cœur s'emplit de pitié. Il s'approcha de lui, versa de l'huile et du vin sur ses blessures et les banda ; puis il mit l'homme sur sa propre monture et l'emmena dans une auberge où il le soigna. Le lendemain, il prit deux pièces d'argent et les donna à l'aubergis-

> te : « Soigne-le, dit-il à l'aubergiste, et quand je reviendrai par ici, je te paierai tout ce que tu auras dépensé d'autre pour lui » (Luc, 10, 30-35).

On dirait une scène de la vie quotidienne propre à nos grandes villes, à ceci près que l'on voit rarement un Samaritain s'y promener et prendre soin des blessures de tant d'hommes et de femmes dépouillés de leurs moyens de vivre, de leur dignité, de leurs espérances, à chaque instant.

C'est sans doute en pensant à ces grandes villes que Batson (1987) a voulu expliquer la générosité du bon Samaritain. Pour lui, le prêtre et le lévite étaient tous deux des hommes considérables qui se hâtaient d'aller à leurs affaires, alors que l'humble Samaritain semblait moins pressé par le temps. Afin de s'en convaincre, le psychologue a mis en scène de façon ingénieuse la situation [74] décrite dans la parabole. Il demanda tout d'abord à des étudiants du Princeton Theological Seminary de se recueillir, puis leur fit écouter une conférence qui, pour moitié d'entre eux, portait sur la parabole du bon Samaritain. Ensuite il les dirigea vers un studio d'enregistrement dans un bâtiment voisin. Une partie des étudiants y fut envoyée avec désinvolture : « Ça ne sera pas prêt avant quelques minutes, mais vous faites aussi bien de vous y rendre. » À d'autres il dit : « Oh, vous êtes en retard. On vous attendait il y a déjà quelques minutes. Donc, vous feriez mieux de vous dépêcher. » En route, les uns et les autres passèrent devant un homme affalé à l'entrée d'un immeuble, tête basse, qui toussait et gémissait. On observe que parmi les étudiants qui étaient pressés, 10% offrirent leur aide et parmi ceux qui ne l'était pas, environ les deux tiers.

On ne peut s'empêcher de trouver curieuse la scène dans laquelle un séminariste d'aujourd'hui passe devant une victime qui tousse et gémit tout en méditant sur la parabole du bon Samaritain. Pas plus que les automobilistes ou les passants, le séminariste n'a remarqué la détresse de son prochain, ni pleinement saisi la situation. Pressés, préoccupés, se hâtant d'aller accomplir leur tâche, ils ont tout simplement choisi de ne pas prendre le temps de se pencher sur la personne étendue au bord de la route. Quelles que soient les raisons que l'on puisse trouver à leur conduite, inconscience, oubli, urgence, les prédicateurs de l'exemple du bon Samaritain ont donné l'exemple du mauvais.

Nous le voyons, une personne qui n'est pas pressée peut s'arrêter pour offrir de l'aide à un individu dans la détresse. Une personne pressée vraisemblablement passe son chemin. On peut dire de la première qu'elle a un comportement altruiste et de la seconde qu'elle a un comportement égoïste. Mais peut-on dire que l'une est altruiste et que l'autre ne l'est pas ? Évidemment non, car, dans les deux cas, aider ou ne pas aider dépend du temps disponible et des circonstances. Et aucune de ces deux personnes ne sacrifie quoi que ce soit ni ne fait un geste exceptionnel comme le suggère la parabole. 10% seulement des séminaristes qui, quoique pressés par le temps, se sont néanmoins arrêtés pour offrir leur aide à la personne dans la détresse ont été de bons Samaritains. Ce n'est pas beaucoup, il faut bien le reconnaître. Toutefois, dire que seulement 10% de séminaristes se sont conduits de manière altruiste et ont fait preuve d'altruisme présuppose une certaine représentation sociale de celui-ci qui le définit et le distingue.

De toute évidence, la parabole met en scène cette représentation en faisant ressortir qu'une personne altruiste, prête à sacrifier des biens ou son temps, se montre secourable même quand aucune récompense ne lui est proposée ou n'est attendue en échange de ses services. Cette personne n'est pas désintéressée, comme on dit, au contraire elle est intéressée par autrui, par une certaine relation avec les autres en général, et convaincue sans nul doute que le monde serait meilleur si chacun en faisait de même.

[75]

Macaulay et Berkowitz (1970) proposent une définition de l'altruisme qui correspond à cette représentation, évoquant un « comportement qui s'exerce au bénéfice d'autrui sans qu'on attende de récompense d'une source externe » (*op. cit.*, p. 3). Cette définition inclut aussi bien les intentions de l'altruiste que son comportement. Elle exclut pourtant, de manière implicite, les récompenses internes telles que l'estime de soi et la culpabilité qui naît du souci premier. Une telle exclusion présente l'avantage pratique d'éviter d'en dire de trop, d'éluder le problème de savoir s'il existe un acte véritablement non égoïste.

Nous ne prétendons pas que ce soit la seule bonne définition de l'altruisme, étant donné le vaste répertoire de celles qui ont été proposées et dont nous ne connaissons qu'une petite partie. Il est par ailleurs peu vraisemblable que leurs différences ou leurs oppositions soient à

jamais entièrement résolues. Les controverses qui ont lieu apparaissent comme des batailles de polochons entre des parties adverses dormant dans le même lit. Aussi croyons-nous que la définition de Macaulay et Berkowitz exprime ce thème universellement présent dans les affaires humaines, au sujet des gens qui donnent volontairement - si cette notion a un sens - la plupart de leurs ressources et acquièrent la meilleure part de leurs satisfactions en agissant pour les autres.

3. Les trois formes de l'altruisme

Retour à la table des matières

Parce que toutes les définitions s'accordent sur le fait que l'altruisme comporte un sacrifice de soi et parce que tout sacrifice doit en quelque sorte léser l'ego afin d'être sacrifice de soi, l'équation psychologique « altruisme égale sociabilité » découle directement de la définition de l'altruisme que nous choisissons, qu'elle soit scientifique ou morale. De cette façon, l'aspect de l'altruisme pur qui porte atteinte à l'ego se détache en tant que problème posé en termes psychologiques : les « vrais altruistes » agissent, selon la définition de Macaulay et Berkowitz (1970), contre leur intérêt propre. Du moins cela semble être le cas. L'altruisme idéal paraît alors non seulement associé au déplaisir, mais aussi a une certaine irrationalité, si l'on agit à l'encontre de ses propres intérêts. Nous pouvons même supposer que la douleur, la punition et autres abandons de satisfaction sont le résultat de notre propension à aider autrui, à créer un lien social.

L'utilisation de l'expression « vrais altruistes » suscite cependant une question : existe-t-il des personnes dont on peut dire qu'elles sont altruistes ? Ou plus exactement, entendons-nous qu'il existe une « personnalité altruiste » dans le sens où l'on parle de « personnalité introvertie » ou de « personnalité autoritaire » ? C'est une très bonne question à laquelle, malheureusement, nous ne pouvons donner une bonne réponse. En effet, depuis longtemps des psychologues cherchent à établir un modèle cohérent des différences entre individus en matière de comportement altruiste, dans des situations variées. [76] Ils dépen-

sent beaucoup de talent, certes, mais sans grand succès, il faut l'avouer.

Rushton (1980) et Futz et Cialdini (1990) ont toutefois observé :

- que l'on secourt autrui dans certaines situations ;
- que presque personne ne se montre secourable dans d'autres conditions
- et que les mêmes personnes secourent autrui dans certaines situations et ne le secourent pas dans certaines autres.

On n'a donc pas, pour l'instant, raison de dire de quelqu'un qu'il est altruiste ou de prédire que, parce qu'il se conduit de manière altruiste dans un contexte, il le sera encore dans un autre. Il semblerait se dégager de ce qui précède que les seules régularités observées sont des régularités de situations ou, plus exactement, de relation. Sans trop forcer les choses, on peut distinguer trois classes ou trois formes d'altruisme que nous allons nous efforcer maintenant de décrire et dont nous fournirons quelques exemples.

3.1. L'altruisme participatif

Retour à la table des matières

Lorsque l'on cherche une image pour illustrer l'idée d'altruisme participatif, on n'en trouve pas de meilleure ni de plus répandue que celle des sociétés de fourmis et d'abeilles. On voit en elles des sociétés bien intégrées, ayant un degré élevé de division du travail et un taux d'altruisme qui les pousse à une coopération intense et permanente. Là comme nulle part ailleurs, se rencontre un engagement sans réserve de chaque membre en vue de la survie de l'ensemble social. Par le sacrifice inconditionnel de soi des soldats, le labeur infatigable des ouvrières, l'aide systématique dès que nécessaire, toutes les parties de la population contribuent à une cohésion et une stabilité impressionnantes. Néanmoins, si l'on élimine ce que cette image a de stéréotypé et d'absurde, il reste cet élément de participation intense à la vie en commun

qui induit chacun à sacrifier tout son temps, toute son énergie, et plus rarement sa vie, pour tous ceux qui en sont partie prenante. En peu de mots, on pourrait dire qu'il s'agit de l'altruisme s'exerçant en faveur de sa famille, de son Église, de sa patrie, sous une forme extrême, et, sous une forme modérée, envers des camarades ou des gens qui se trouvent dans une situation heureuse ou malheureuse.

Pensons aux situations de catastrophes naturelles, de fête ou de manifestations publiques, bref de masse, où les gens font des sacrifices inattendus auxquels ils ne consentiraient pas s'ils étaient dans une situation normale. Il n'est sûrement pas exagéré de supposer que le fait de participer à la vie d'une collectivité ou à une telle situation crée des identifications entre les individus, dont la plus remarquable est celle des parents à leurs enfants. Dans son livre Le Moi et les mécanismes de défense, Anna Freud (1978) écrit :

[77|

> Nous connaissons tous des parents qui, tout à la fois altruistes et égoïstes, délèguent à leurs enfants les plans de vie qu'ils ont jadis rêvé de réaliser. Tout se passe alors comme si ces parents espéraient se servir de leur enfant, mieux doué qu'eux, pensent-ils, des qualités indispensables, pour accéder au but qu'ils n'ont pu atteindre. Peut-être même les relations si purement altruistes d'une mère avec son fils se fondent-elles, en grande partie, sur cette délégation de désirs à un être mieux qualifié qu'elle pour les réaliser (A. Freud, *Le Moi et les mécanismes de défense*, Paris, PUF, 1978, p. 121).

Sans doute les gestes altruistes ne sont-ils jamais gratuits : ils comblent les insuffisances de la vie. L'altruisme est un problème des sociétés où la foi en elles-mêmes est sujette à quelque crise, où il est nécessaire de renouveler les signes d'appartenance, où la vision confiante et unitaire en la communauté a été remplacée par une incertitude sur le monde où l'on vit et au-delà. Les religions ont toujours compris ce danger et se sont prémunies contre lui par des rituels de sacrifice et d'humiliation envers les Églises et leurs prêtres.

Mais il nous semble nécessaire d'ajouter ceci : le propre de l'altruisme participatif est d'être un *altruisme sans autrui*. Il ne s'adresse

pas à tel ou tel individu que l'on distingue de manière subjective, mais à la communauté dans son ensemble, quels qu'en soient les participants. S'il y a un autre pour chacun, c'est bien le « nous » qui lie les membres de la famille, les fils d'une même nation, les fidèles d'une Église, etc., ce « nous » auquel on sacrifie et par lequel on se sent rehaussé. On comprend du même coup que cet altruisme vise à soutenir un lien particulier, et qu'on ne peut pas vraiment le rompre. Sortir de ce lien, même de manière illusoire, même de manière temporaire, par l'exil, équivaudrait d'une certaine façon à cesser d'exister. Car il s'avère que du point de vue psychique, comme du point de vue culturel, il est impossible de quitter sa nation, sa famille, parfois son Église ou sa commune, comme on quitte un cercle professionnel, une association d'affaires, et même de rompre une liaison amoureuse. Pour le simple motif qu'on n'a ni nation ni parents de rechange.

C'est pourquoi la meilleure façon, peut-être, de définir l'altruisme participatif est de dire que le soi et l'autre ne sont pas vraiment distincts. Ils se remplacent l'un l'autre en changeant constamment de position comme les parents et les enfants dans le cycle de la vie. Au point où altruisme et amour se fondent, on ne sait plus distinguer ce que l'on fait « pour l'autre » de ce que l'on fait « pour l'amour de l'autre ». Cet altruisme est, nous venons de le voir, en même temps lien particulier et symbole de ce lien.

3.2. L'altruisme fiduciaire

Retour à la table des matières

L'image de la société d'insectes que nous avons évoquée est une image en soi ambiguë et contradictoire. Elle admet des interprétations qui dépendent de la morale d'une époque, mais ne résiste pas aux observations détaillées [78] de ces sociétés. Encore que l'on puisse la tenir pour fausse. Quoi qu'il en soit, dans le monde animal, on observe une forme d'altruisme qui se manifeste entre des espèces qui ne sont pas apparentées. Les dauphins et les baleines sont connus pour venir en aide à des animaux pouvant appartenir à des espèces différentes. Ce qui nourrit les récits sur les secours qu'ils apportent à des hommes en difficulté. Mais que recherchent les hommes lorsqu'ils établissent

une relation d'aide entre eux ? Un certain degré de confiance (Moscovici, 1988) d'autant plus nécessaire que l'on est un étranger l'un à l'autre. C'est seulement à cette condition qu'ils peuvent être sûrs que le sens et les valeurs d'un geste seront appréciés par ceux qui en bénéficient.

Prenons le cas d'une personne qui fait un sacrifice en faveur d'une autre personne censée la payer en retour, d'une façon ou d'une autre. Le sacrifice de la première établit un lien qui devra être confirmé par la reconnaissance de la seconde. Il s'agit d'un lien de partage : partage de nourriture, d'argent, de connaissances, de moyens de toutes sortes, en cas de danger ou de détresse. Or la confiance qui naît dans toutes ces occasions peut s'accompagner de gratitude, de sympathie ou d'empathie du côté positif, de déception du côté négatif. Ceci instaure une tension dynamique dans les relations, surtout lorsque la confiance se change en méfiance ou la méfiance en confiance. C'est à ce propos que nous parlons d'altruisme fiduciaire car ce que l'on fait en faveur de l'autre dépend du degré de confiance ou de méfiance que les individus perçoivent ou veulent établir entre eux. La conséquence de tout ceci est que, du point de vue psychologique, les interactions sont abordées sous le signe de l'incertitude.

Qu'en est-il du geste initial pour lequel il n'y a pas de reconnaissance ? Peut-on encore parler d'altruisme en cas de déception ? Considérons, par exemple, un voisin qui dépense son temps et son argent pour aider une personne malade et que celle-ci, une fois guérie, l'évite ou ne lui adresse même plus la parole. D'après notre définition de l'altruisme, le voisin a certainement accompli un acte altruiste. Mais le fait que sa confiance ait été déçue n'a pas d'importance dans la mesure où l'altruisme est « de son côté ». Il devra lui trouver quelque justification dans un dialogue entre soi et soi. Toutefois, la déception lui aura au moins appris que l'alter n'est pas un alter ego, un double de soi-même, mais quelqu'un qui pense et agit de manière différente. Dans un sens, il s'est déçu lui-même parce que sa démarche n'a pas été complètement altruiste. C'est cette vérité que l'on cache derrière le discours sur l'ingratitude des hommes.

Le moment est venu d'illustrer ces conjectures par quelques études concrètes. Celles de Krebs (1970) partent de l'hypothèse que nous désirons vivement aider quelqu'un proche de nous et qui nous attire. Ainsi, on observe que lorsque les gens se trouvent près d'une personne

en détresse, ils lui manifestent habituellement de l'empathie : un enfant qui crie dans la rue attire l'attention et peine. Moins ses cris apparaissent comme des hurlements de joie, [79] plus il y a de chances qu'on lui vienne en aide (Pilliavin et Pilliavin, 1972). De plus, Krebs (1975) a observé auprès des étudiants de Harvard que ceux dont les réactions mesurées par des tests physiologiques et les témoignages dénotaient plus de détresse en réponse à la détresse d'une autre personne étaient aussi ceux qui secouraient le plus cette personne. Le geste altruiste est donc associé à la proximité empathique mais aussi au fait qu'il accroît l'estime de soi. Dans une étude des donneurs de sang du Wisconsin, Pilliavin et al. (1981) s'accordent pour dire que donner du sang fait se sentir très à l'aise dans sa peau et procure un sentiment d'autosatisfaction. Bref, on se sent bien lorsqu'on pense avoir fait du bien. La plupart du temps, le sentiment de détresse et d'empathie se conjuguent pour motiver l'altruisme dans une situation de crise où l'on cherche à s'approcher des autres. Dans une enquête fort ingénieuse Amato (1986) a interviewé les personnes qui, en 1983, regardèrent la télévision lorsqu'un feu de brousse en Australie anéantit des centaines de maisons près de Melbourne. Il s'est attaché particulièrement à étudier leurs dons en argent et en nature. Et il a observé que les personnes qui exprimèrent de l'indifférence ou de la colère donnèrent moins que celles qui se sentirent bouleversées ou pleines de sympathie et inquiètes pour les victimes. Il existe bon nombre de recherches similaires, dont il serait trop long de rendre compte ici, qui montrent sans conteste que les personnes éprouvant de l'empathie pour les autres leur apportent, en général, de l'aide. Rarement elles passent de l'autre côté de la rue. Il convient de retenir aussi parmi les résultats des expériences citées que ces personnes aident même en sachant que nul ne relèvera jamais le geste d'aide qu'elles ont accompli. Et leur sollicitude demeurera jusqu'à ce qu'elles aient apporté cette aide.

Si nous nous penchons sur ces différentes études, c'est afin d'éclaircir la nature d'un phénomène dont l'ampleur surprend depuis quelques années. Nous voulons parler des contributions aux associations humanitaires (Médecins du monde, Médecins sans frontières, Unicef...) qui interviennent un peu partout dans le monde. Ces associations expriment de manière institutionnelle cet altruisme fiduciaire de millions de personnes envers des hommes, des femmes et surtout

des enfants en détresse et que l'on veut aider, comme en Bosnie-Herzégovine ou en Afrique.

Toutefois, les choses sont plus complexes qu'on pourrait le croire. Plusieurs études citées ont mis en évidence un fait : les sentiments de culpabilité et de tristesse accroissent la volonté d'aider. Point n'est besoin de chercher bien loin pour en connaître la raison. Notre propre misère nous rend plus sensibles aux misères d'autrui. Et l'altruisme fiduciaire contribue surtout à satisfaire notre ego. Ainsi, quand un individu se sent coupable, déprimé ou d'humeur morose, le fait d'accomplir un acte secourable lui permet de surmonter son état psychique négatif. Ceci implique, et des expériences le soulignent, que lorsque quelqu'un en proie à une humeur morose parvient à surmonter son état en écoutant par exemple un enregistrement humoristique, [80] son comportement d'aide, à l'occasion, ne sera plus soutenu par son humeur négative originelle. Ce qui montre d'une part qu'il y a un climat affectif propice à l'altruisme fiduciaire, et d'autre part que lorsque aider est une façon d'améliorer son propre état d'âme on s'y applique plus volontiers (Cialdini et al. 1981 ; Weyant, 1978).

La question qui se pose est de savoir qui aide qui. Le bon Samaritain, en proie, comme la victime, à la détresse, parvient par un geste secourable à renouer le contact avec les autres, à reprendre confiance dans la possibilité d'une relation et à croire que le cours des choses peut changer (Kohn, 1990). La victime joue ici un rôle symbolique de médiation avec le monde et avec soi-même. Elle donne une raison de se montrer à soi-même qu'on est capable de revirement ; répondre à son appel suffit à rehausser la valeur de celui qui se croyait devenu un déchet moral et physique. La misère de la victime n'est que la cause occasionnelle qui déclenche le mécanisme altruiste, ce désir irrépressible que l'on éprouve de pouvoir sortir de soi afin de nouer un rapport de bonne foi avec les hommes, en général. Il réduit la distance entre l'ego et l'alter et adoucit, par l'empathie, l'âpreté des intérêts et des sentiments qui nous séparent dans le milieu social où nous sommes immergés. En d'autres termes, l'altruisme fiduciaire rend possible la création d'un monde intersubjectif et irrigue l'intersubjectivité elle-même.

3.3. L'altruisme normatif

Retour à la table des matières

Jusqu'ici nous avons étudié deux formes fondamentales d'altruisme : l'altruisme participatif et l'altruisme fiduciaire. Le lien d'attachement qui sous-tend le premier et la confiance sur laquelle repose le second caractérise les relations altruistes en question.

Voici maintenant la troisième forme fondamentale d'altruisme telle qu'on la trouve codifiée dans le monde social. Il s'agit de ce que nous nommons l'altruisme normatif. Si cette troisième forme ne peut être qualifiée d'altruisme au sens subjectif du terme, elle mérite, en revanche, pleinement ce nom au sens objectif. En effet, nous venons de le voir, l'acte d'altruisme est défini comme un acte par lequel une personne fait un sacrifice afin d'observer le bien-être d'autrui en toute circonstance. Si l'altruisme bénéficie à la collectivité dans son ensemble, nous avons affaire à un cas d'altruisme participatif. Si les actes altruistes sont destinés à soutenir une interaction entre personnes et à réduire la distance entre elles, nous parlons d'altruisme fiduciaire (Batson, 1987).

Mais comment qualifier un acte altruiste pour ainsi dire impersonnel et dans lequel intervient, comme troisième acteur, la norme d'une société ou d'une culture ? Est-ce toujours de l'altruisme « vrai » ? Nous admettons que l'on peut se poser la question et y répondre par un « non » vigoureux. Mais le fait est que toute société et toute culture possèdent un système de classification [81] des relations ordonnées en relations altruistes et relations égoïstes, qui s'accompagne d'un répertoire de situations où il faut aider ou non celui qui se trouve en détresse. Elle définit aussi qui doit être aidé, par quel moyen, à l'intérieur d'une représentation sociale complète.

Si les recherches sur l'altruisme avaient été menées dans un esprit de cohérence et de profondeur, elles auraient dû commencer par là. Au contraire, procédant de façon tout à fait arbitraire, elles ont étudié les comportements des individus sans tenir compte de cette représentation sociale qui leur donne un sens. Nous ne pensons pas nous tromper en disant qu'il existe deux représentations extrêmes de l'altruisme :

une première le considérant du point de vue de la relation d'une personne à l'autre et la seconde le situant dans la relation à l'ensemble, de façon impersonnelle. D'un côté il exprime une responsabilité et de l'autre une solidarité. Il se peut que ce ne soit pas la manière de regarder les choses. Mais l'on conviendra que cette approche est logiquement inévitable en psychologie sociale. L'un de ses avantages serait de voir que nombre de nos institutions - Sécurité sociale, assurance chômage, caisses de retraite, mutuelles - sont des institutions d'altruisme normatif. Par conséquent, elles sont fondées sur une représentation sociale des comportements mentionnés plus haut, des classifications des aides qu'il faut donner ou des sacrifices auxquels il faut consentir. Ce sont donc des représentations centrées soit sur les responsabilités, soit sur les solidarités, qui doivent s'équilibrer afin que les institutions puissent fonctionner de manière satisfaisante pour le corps social. Sans nous aventurer trop loin, nous pourrions dire qu'une grande partie des frustrations et des incompréhensions à l'égard des institutions sont dues à un manque d'adhésion à ces représentations, au fait qu'elles ne sont pas reconnues de manière explicite.

Revenons à des préoccupations plus modestes et plus limitées quant à l'importance des normes. Toute une série de recherches démontrent que les individus qui se sont approprié la norme de responsabilité s'engagent plus dans une relation altruiste que ceux qui l'ont moins intériorisée (Rushton, 1980). Dans une étude de grande envergure, Staub (1974) fait remplir à ses étudiants une série d'échelles, comprenant la mesure de la responsabilité sociale. Dans un test pratique servant à vérifier si ces mesures précisent un comportement d'aide, l'auteur fournit à tous les étudiants l'occasion de porter secours dans une situation d'urgence, quelques semaines après avoir rempli la série de questionnaires. Les résultats de cette étude sont clairs : ils montrent tous une corrélation entre l'adhésion aux normes et les comportements d'aide.

Évidemment, et chacun le sait, la norme de responsabilité exige que l'on porte secours à ceux qui en ont besoin, sans se soucier des récompenses futures. De nombreuses expériences, qu'il serait trop long de mentionner ici, montre que les gens sont souvent désireux d'aider les victimes, même si leur geste doit rester anonyme et s'ils n'attendent aucune compensation sociale en retour. [82] Dans la vie courante, cependant, ils obéissent à cette norme de responsabilité,

comme à toute norme, de manière sélective, c'est-à-dire en accordant la priorité aux victimes dont la détresse semble due à des causes impersonnelles. Ils suivent une règle simple : aider ceux qui méritent de l'être. Or, si ce mérite semble indiscutable dans le cas d'un désastre naturel, ou de la mort d'un proche, il devient discutable si les victimes sont supposées avoir causé leur propre malheur par paresse ou imprévoyance. On pense alors qu'on ne devrait pas les aider ou qu'on devrait faire tout juste ce qu'il faut. Icks et Kidd (1979) ont étudié l'impact de ces interprétations dans une recherche menée à l'université de Wisconsin aux États-Unis. Des étudiants de cette université reçoivent un coup de fil d'un certain Tony Freeman leur annonçant qu'il suit les mêmes cours qu'eux. Il leur apprend qu'il a trouvé leurs noms et numéros de téléphone dans l'annuaire, et leur dit qu'il a besoin d'aide pour l'examen qui approche. Puis, en se plaignant, Tony Freeman ajoute : « Je suis capable de bien travailler, mais par moments je n'en ai tout simplement pas envie. Si bien que la plupart des notes que j'ai prises en classe ne me servent pas à grand-chose. » À partir de ce moment, les étudiants sont moins enclins à aider l'inconnu, Tony Freeman, que s'il leur avait expliqué tout simplement qu'il était débordé par la situation d'examen. Cette recherche et d'autres qui l'ont suivie montrent que nous nous sentons normalement enclin à aider lorsque les gens font appel à nous. Mais à condition de ne pas trouver le moyen de leur rejeter la faute et de se dégager ainsi de toute responsabilité envers eux (Berkowitz et Lanterman, 1968 ; Schwartz, 1977).

Nous voyons bien en quel sens concret la maxime « Aide-toi, le Ciel t'aidera » doit s'entendre comme « Aide-toi et les autres seront bien obligés de t'aider ». Nous espérons que ces quelques recherches donneront au lecteur une idée de cet altruisme obligé que les croyances religieuses ou l'éducation reçue nous inculquent comme un « devoir » de conduite envers autrui. Nous devrions aider notre voisin, défendre une personne en danger, etc., et ces obligations créent des attentes des autres vis-à-vis de nous et de nous vis-à-vis de nous-mêmes. Des attentes qui prescrivent un comportement altruiste et le distinguent du comportement qui viole les normes. La voix de la conscience et celle de l'opinion publique veillent à ce que tout un chacun les respecte. Ceci explique que l'indifférence ou l'égoïsme apparaissent, dans certaines occasions, comme un crime, un crime de non-assistance à notre prochain en détresse.

4. L'altruisme égoïste et l'égoïsme altruiste

Retour à la table des matières

Nous sommes maintenant amené à faire cette constatation plutôt simple et évidente, mais non dénuée de signification, que la plupart des psychologues décrivent l'altruisme comme une vertu et une supériorité morale. C'est sans doute parce qu'ils ont conscience du problème auquel il répond et y voient [83] un antidote à l'égoïsme et au manque de générosité avec lesquels nous réagissons bien des fois à la détresse de nos semblables. Mais il est difficile de croire qu'il existe un altruisme pur, une attitude ou un comportement qui ne soient motivés que par eux-mêmes, donc en quelque sorte gratuits. Et pourtant c'est une opinion fort répandue qui simplifie beaucoup la réalité humaine et, conduit à de nombreux échecs dans les relations amicales, amoureuses ou autres. En fait on oublie le principe économique selon lequel « on n'a rien pour rien », la phrase célèbre attestant qu'« il n'y a pas de repas gratuit ». Et on croit pouvoir recevoir sans donner, supposant donc une obligation d'altruisme. On prescrit à l'autre de faire son devoir, de sacrifier son temps et son énergie au nom des règles morales et des impératifs sociaux.

Il va de soi que ceux qui supposent de tels sacrifices et une telle générosité chez les autres pour leur propre bénéfice sont à leur avantage en dépeignant l'altruisme comme étant toujours bon et intrinsèquement rémunérateur, pur de tout égoïsme. Nous dirions que ceux qui le font sincèrement et sans la moindre arrière-pensée, le moindre sentiment obscur, sont des « altruistes égoïstes ». Entendons par là que les sacrifices qu'ils prônent et induisent chez les autres sont le produit non pas de l'altruisme mais de motifs égoïstes. En effet, la vertu, la modestie, le désintéressement, bref toutes ces vertus inculquées jour après jour, jouent au détriment de leur possesseur. Est-ce parce que celui-là même qui le loue l'exploite en même temps à son profit ? La domination s'est établie souvent sur la vertu des humbles et la louange de la pauvreté, tout comme des carrières se sont bâties sur la charité. Nietzsche résume dans un passage fulgurant cette relation :

« Votre voisin loue l'absence d'égoïsme parce qu'il en retire un avantage. » L'altruisme égoïste est avant tout une des voies inconscientes vers l'exploitation psychique et sociale d'autrui. Et ceux qui sont incités à agir de façon altruiste de la sorte feraient mieux de penser à leur propre conservation, de résister au penchant qu'ils ont à sacrifier leur énergie et leur temps. Ou, du moins, devraient-ils s'interroger sur leurs véritables motifs au moment de faire un acte altruiste afin de s'assurer qu'il s'agit bien d'aider et non pas de servir autrui.

Cette question ne pouvait pas échapper à la vigilance de la psychanalyse qui décèle dans le manque d'égoïsme, le dévouement à autrui, une peur bleue d'affronter ses désirs les plus intimes. C'est pour cela que les vertus nous semblent inhumaines et à la longue suspectes. Dans le livre que nous citons plus haut, Anna Freud (1978) raconte le cas d'une jeune institutrice qu'elle eut en analyse. La jeune femme était remarquable par son caractère peu exigeant et n'attendait pas grand-chose de la vie. Elle se passionnait pour la vie amoureuse de ses amies et collègues féminines et s'adonnait à la favoriser. Quoique indifférente à la parure, la jeune femme faisait montre d'un grand intérêt pour les toilettes de ses amies. Elle dépensait toute son énergie à se dévouer pour les enfants d'autrui et à faciliter l'existence des gens pour lesquels elle avait de l'affection, sans recevoir beaucoup en retour. Inutile de [84] prolonger la description, car chacun dans son entourage connaît au moins une personne qui ressemble à cette jeune femme. Il n'en reste pas moins qu'au cours de l'analyse il s'avéra que le zèle altruiste qu'elle déployait avait des motivations égoïstes ; la jeune institutrice satisfaisait ses désirs en partageant la satisfaction d'autrui, employant les mécanismes de la projection et de l'identification. À ce propos, Anna Freud écrit :

> L'attitude effacée qu'exige l'interdiction de ses propres pulsions cesse dès qu'il s'agit de réaliser les mêmes désirs après qu'ils ont été projetés sur une autre personne. La cession à autrui de ses propres émois pulsionnels est teintée d'égoïsme, mais les efforts faits pour satisfaire les pulsions d'autrui créent un comportement que nous sommes bien forcés de qualifier d'altruiste (A. Freud, *Le Moi et les mécanismes de défense*, Paris, PUF, 1978, pp. 116-117).

Nous relevons de nombreux cas semblables dans la vie quotidienne, où l'enthousiasme et l'empathie pour la détresse d'autrui ne naissent pas de la générosité mais de la panique. Il ne s'agit pas alors d'un sentiment altruiste en faveur de celui qui souffre et a besoin de nous, mais de la crainte d'assumer un désir que l'on éprouve soi-même. Par exemple, une mère qui a des inhibitions à dépenser de l'argent pour son plaisir n'aura sans doute aucune hésitation à dépenser sans compter pour celui de son fils ou de sa fille. Il n'est pas rare de voir un étudiant ayant des scrupules à prendre la parole dans un séminaire donner son temps à un camarade pour l'aider à préparer ses arguments et faire son possible pour l'encourager à parler et à briller. On pourrait ajouter, à sa place. Ces deux cas illustrent bien ce que nous appelons l'égoïsme altruiste.

5. Conclusion

Retour à la table des matières

Il convient de souligner que, dans les relations interpersonnelles, nous observons ces deux formes mixtes d'altruisme : l'altruisme égoïste et l'égoïsme altruiste. Ceci s'explique sans doute par le fait que les relations sont plus profondes, mais fort brèves et transitoires. On ne peut cependant s'empêcher d'observer que le thème de l'altruisme a été relativement négligé par la psychologie clinique. Mais il faut admettre qu'il a reçu encore moins d'attention de la part des psychologues sociaux ou des anthropologues, en France. Ce manque d'attention est d'autant moins justifié que nous vivons dans un pays où l'altruisme est institutionnalisé sur une vaste échelle. Dans ce chapitre, nous avons voulu souligner l'importance de ce thème et en dessiner les contours. Mais nous n'avons pas cherché à expliquer l'altruisme, pour deux raisons opposées. D'abord parce que nous ne croyons pas qu'il existe aujourd'hui une telle explication qui soit à la fois cohérente et fondée sur des observations aiguës, dignes de ce nom. Ensuite parce que les explications qui existent, en particulier celles de la sociobiologie ou de la psychanalyse, ne peuvent être [85] exposées sans une critique pointilliste de leurs présupposés. Or, cet ouvrage n'aurait pas suffi pour la contenir. Aussi, nous conseillons à ceux qui désirent prendre connais-

sance de ces explications de lire les livres de Badcock (1986) et d'Anna Freud (1978) afin de s'y initier. Malheureusement l'un et l'autre souffrent d'une ouverture insuffisante sur l'aspect social de l'altruisme, aspect auquel nous nous sommes justement intéressé.

Serge Moscovici

Bibliographie

Retour à la table des matières

AMATO P.R. (1986), « The role of help : a critical view of research findings », *Psychological Reports*, 36, 299-320.

BADCOCK S.R. (1986), *The Problem of Altruism*, Oxford, Basil Blackwell.

BATSON C.D. (1987), « Prosocial motivation : Is it ever altruistic ? », in L. BERKOWITZ (ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*, Orlando, Academic Press, vol. 20.

BERKOWITZ L. et LANTERMAN K. G. (1968), « The traditional socially responsible personality », *Public Opinion Quaterly*, 32, 169-185.

CIALDINI R.B., BAUMANN D.J. et HENRICK D.T. (1981), « Insights from sadness : A three-step model of the development of altruism as hedonism », *Developmental Rewiew*, 5, 207-223.

FREUD A. (1949), *The Ego and the Mechanism of Defense*, Londres, trad. fr., *Le Moi et les mécanismes de défense*, Paris, PUF, 1978.

FUTZ J. et CIALDINI R.B. (1990), « Situational and personality determinants of the quantity and the quality of helping », in R.A. HINDE et J. GROEBEL, (eds), *Cooperation and Prosocial Behaviour*, Cambridge, Cambridge University Press.

ICKS D. et KIDD R.F. (1979), « Effect of dissonance arousal on helpfulness », *Journal of Personality and Social Psychology*, 19, 66-91.

KHON A. (1990), *Deciding to Care*, New York, Basic Books.

KREBS D. L. (1970), « Altruism - an examination of the concept and review of the literature », *Psychological Bulletin*, 73, 258-303.

KREBS D. L. (1975), « Empathy and altruism », *Journal of Personnality and Social Psychology*, 32, 1134-1146.

MACAULAY M. R. et BERKOWITZ L. (eds) (1970), *Altruism and Helping Behaviour*, New York, Academic Press.

PILLIAVIN J.A., DAVIDSON J.F., GAERTNER S.S. et CLARK R.D. III (1981), *Emergency Intervention*, New York, Academic Press.

PILLIAVIN J.A. et PILLIAVIN 1. (1972), « The effect of blood on reactions to a victim », *Journal of Personality and Social Psychology*, 23, 353-361.

MOSCIVICI S. (1988), *La Machine à faire des dieux*, Paris, Fayard.

[86]

RUSHTON J.L. (1980), *Altruism, Socialization and Society*, Englewood Cliffs, Prentice Hall.

SCHWARTZ S.H. (1977), « Normative influences on altruism », in L. BERKOWITZ (ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*, New York, Academic Press, vol. 10.

STANS E. (1974), « Helping a distressed person : social, personality and stimulus determinants », in L. BERKOWITZ, *Advances in Experimental Social Psychology*, New York, Academic Press, vol. 7.

STAUB (1974), « Helping a distressed person : social personality and stimulus determinants, in L. BERKOWITZ (ed), *Advances in Experimental Social Psychology*, New York, Academic Press, vol. 7.

TRIVERS R. (1981), « Sociobiology and politics », in E. WHITE (ed.), *Sociobiology and Human Politics*, Lexington and Tornito.

WEYANT J.M. (1978), « Effects of mood states, costs and benefits on helping », *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 1167-1169.

[87]

Deuxième partie.
Les processus élémentaires de la relation à autrui

Chapitre 4

Les compétences sociales

Par Michael Argyle
Traduction de Elisabeth de Galbert

Retour à la table des matières

Les compétences sociales (*social skills*) sont des patterns de comportement social qui rendent des individus socialement compétents, c'est-à-dire capables de produire les effets désirés sur d'autres individus. Ces effets peuvent être relatifs à des motivations personnelles, comme par exemple être populaire, ou bien à des objectifs assignés à autrui, comme par exemple accroître les capacités d'apprentissage, de rétablissement, ou de travail. Les compétences sociales quotidiennes relèvent généralement du premier point, les compétences professionnelles du second.

Il est admis depuis quelque temps que les compétences sociales peuvent avoir des répercussions considérables aussi bien sur la vie personnelle et la santé mentale que sur la réussite professionnelle. Aussi accorde-t-on de plus en plus d'importance à l'entraînement des compétences sociales, pour de nombreux types de malades et de métiers, tout comme pour des situations concernant la solitude, les aptitudes sexuelles ou le travail à l'étranger (voir tableau 1, p. 89). Nous étudierons ultérieurement les méthodes utilisées et leur efficacité.

Les compétences sociales constituent également un modèle de comportement social qui utilise l'analogie entre la performance sociale et les compétences motrices ; c'est le cas pour la conduite d'une voiture par exemple (Argyle, 1983). Cela sera étudié plus loin, ainsi que d'autres modèles de performance sociale. Les compétences sociales (*social skills*) sont généralement considérées comme l'aspect comportemental de la compétence sociale (*social competence*) ; il existe d'autres composantes, comme le savoir, la compréhension et l'absence d'anxiété, qui contribuent à cette compétence et sous-tendent la performance.

1. L'évaluation de la compétence sociale

Retour à la table des matières

Il est nécessaire d'évaluer la compétence sociale des individus pour juger de la nécessité de les former et du type de formation à leur donner, et pour étudier de manière plus approfondie les différentes « qualités sociales ». Les [88] méthodes couramment utilisées ne sont pas les mêmes pour l'étude et la formation des individus qui travaillent et pour les situations cliniques qui incluent différents problèmes courants dont celui de la solitude.

1.1. Compétences sociales dans le travail

Retour à la table des matières

Elles peuvent être évaluées par des chercheurs étudiant par exemple les effets de différents modes de direction, ou bien par les personnes chargées de la sélection et de la promotion du personnel.

Les *mesures objectives de l'efficacité*, telles que par exemple les mesures des ventes, de la productivité, etc., ont l'avantage d'être exploitables immédiatement, constituant des indices directs de la réussite dans le travail. Cependant, il est parfois difficile d'obtenir de telles mesures : des individus différents peuvent travailler dans des situations différentes, si bien que les mesures ne sont pas comparables ; il

peut également être nécessaire de prendre en considération différents résultats dont certains sont difficiles à mesurer, comme la « bonne volonté » (pour les ventes). Cependant, dans de nombreuses situations professionnelles, les avancements et les licenciements sont souvent basés sur des résultats objectifs.

Les *évaluations* par des subordonnés ou des collègues est une méthode utilisée dans les techniques de motivation par l'évaluation du mérite. Elle a également souvent été utilisée dans les recherches sur le leadership, par exemple dans le Leader Behavior Description Questionnaire de Fleishman et Harris (1962). Ces évaluations peuvent inclure de nombreuses échelles, mais il importe de savoir lesquelles s'appliquent vraiment aux compétences sociales.

Le *jeu de rôles* est une méthode souvent utilisée dans les centres d'évaluation pour la sélection des cadres. Ces derniers doivent jouer le rôle d'un leader ou d'un membre d'un groupe de travail ou d'une commission, ou bien sont confrontés à des situations professionnelles analogues. Cette méthode est un bon prédicteur à 0,25 - 0,35 (Muchinsky, 1986) et est bien corrélée avec le comportement des individus dans le travail, des enseignants notamment.

Le *jeu de rôles* devant la caméra constitue une autre méthode. Il est difficile de réduire certains métiers à un jeu de rôle ; en revanche, il est possible d'utiliser la vidéo pour exposer un problème et de faire réagir le candidat oralement en enregistrant et en évaluant ses réponses. Cette méthode a été utilisée en Grande-Bretagne dans le cadre de la police (Bull et Horncastle, 1983).

Les *entretiens* sont souvent utilisés pour évaluer les compétences professionnelles, mais il n'est pas bon de fonder son jugement sur la performance accomplie pendant l'entretien, car il s'agit d'une situation inhabituelle. Mieux vaut demander un rapport détaillé de la performance dans le travail ou dans d'autres situations similaires.

[89]

1.2. Compétences sociales des patients et de la population générale

Retour à la table des matières

Les entretiens peuvent être une bonne source d'informations pour déterminer les situations ou les relations perçues comme difficiles, et les problèmes qui se posent.

Les jeux de rôles sont souvent utilisés avec des « compères » locaux ou d'autres participants, soit en modelant les situations perçues comme difficiles, soit en assignant comme tâche d'« apprendre à connaître l'autre ». La scène est filmée et étudiée attentivement. On sait aujourd'hui que le comportement adopté par un malade lorsqu'il joue un rôle a peu de rapport avec son comportement dans les situations naturelles (McNamara et Blumer, 1982). Les formateurs considèrent cependant que cette méthode donne bon nombre d'informations. Le Test d'interaction sociale, dans lequel les patients sont confrontés à des situations sociales standard, est plus élaboré (Trower, Bryant et Argyle, 1978).

De nombreux *questionnaires* portant sur la compétence sociale et comportant généralement 3 à 7 sous-échelles ont été élaborés principalement aux États-Unis. Ces questionnaires ont été passés en revue par Spitzberg et Cupach (1989). Leur validité n'a pas été prouvée jusqu'à présent et aucune échelle n'a encore été agréée ni incluse dans le domaine clinique. Le COMQ de Sarason (1985), une échelle courte et simple, s'est révélé être une bonne mesure de recherche. Pour notre part, nous avons utilisé une auto-appréciation des difficultés rencontrées dans différentes situations sociales - informations dont les formateurs ont besoin (voir tableau 1, ci-dessous).

Le consensus est un peu plus large sur les mesures des principales composantes des compétences sociales, telles l'empathie et l'assertivité. Nous en reparlerons ultérieurement.

L'évaluation par les autres est une méthode qui peut parfois être utilisée : des professeurs peuvent évaluer leurs élèves ; des élèves

peuvent s'évaluer entre eux ; le personnel médical peut évaluer certains patients.

Situations

1. Vous vous plaignez à un voisin que vous connaissez bien de nuisances sonores continuelles.
2. Vous emmenez pour la première fois à une soirée une personne du sexe opposé.
3. Vous vous rendez à un entretien professionnel.
4. Ne vous sentant pas bien, vous consultez un médecin.
5. Vous allez aux obsèques d'un proche parent.
6. Vous faites un détour pour distraire un ami déprimé qui vous a demandé de l'appeler.

[90]

7. Vous donnez une grande réception (par exemple pour vos vingt et un ans).
8. Vous prononcez un petit discours formel devant une cinquantaine de personnes que vous ne connaissez pas.
9. Vous rapportez un article dont vous n'êtes pas content dans le magasin où vous l'avez acheté.
10. Vous allez vous présenter à de nouveaux voisins.
11. Vous avez affaire à un enfant difficile et désobéissant.
12. Vous allez à une réception où sont présents de nombreux individus d'une autre culture.
13. Vous jouez à un jeu après le dîner (charades, chaises musicales).
14. Vous assistez au mariage d'une lointaine relation où vous connaissez quelques personnes.
15. Vous vous excusez auprès d'un supérieur d'avoir oublié une commission importante.

Tableau 1. - D'après Argyle et al., 1981.

2. Le besoin d'entraînement des compétences sociales

Retour à la table des matières

Combien d'individus ont besoin d'un entraînement, à supposer que celui-ci puisse être efficace ? En un sens, tous les individus pourraient améliorer leurs compétences sociales, de la même manière que les chanteurs d'opéra ont des professeurs et les athlètes olympiques des entraîneurs. Mais certains individus sont plus que d'autres dépourvus de compétences sociales et en souffrent.

2.1. Le besoin d'entraînement des compétences sociales dans la population générale

Retour à la table des matières

Les individus les plus dépourvus de compétences sociales sont :

- les enfants qui sont rejetés, généralement parce qu'ils sont agressifs ou perturbateurs, ou bien qui sont isolés ou n'ont pas d'amis ;
- les adolescents et les jeunes qui sont seuls, timides, non assertifs, ou bien qui ont des problèmes sexuels. Environ 40% des étudiants se déclarent timides, 55% sont souvent seuls. C'est l'un des groupes les plus importants présentant des carences au niveau des compétences sociales ;
- les adultes qui n'ont pas d'amis ou bien qui ont des problèmes conjugaux (une troisième séparation) ou des problèmes avec leurs enfants ;
- les personnes âgées qui sont seules, qui ont du mal à garder des liens avec leur famille ou qui ont un caractère difficile.

[91]

Des échecs dans l'une ou l'autre de ces sphères engendrent un grand désarroi et sont lourds de conséquences : divorces, enfants maltraités sombrant dans la délinquance, enfants et jeunes seuls souffrant de troubles mentaux.

2.2. Le besoin d'entraînement des compétences sociales dans le travail

Retour à la table des matières

La plupart des métiers impliquent des contacts avec autrui ; pour les enseignants, les managers, les vendeurs, etc., cet aspect est primordial. Les managers manquant de compétences sociales engendrent chez leurs subordonnés un vif mécontentement, ainsi qu'un absentéisme et une rotation du personnel importants. Certains vendeurs vendent quatre fois plus que d'autres dans un même magasin. Ceux qui partent travailler à l'étranger comme vendeurs ou dans le cadre d'organisations telles que Peace Corps ont un taux d'échec de 60% ou plus dans certaines régions d'Extrême-Orient et du Moyen-Orient, c'est-à-dire qu'ils rentrent chez eux avant la fin de la première ou de la deuxième année (Argyle, 1984). Lorsqu'une personne perd son emploi, c'est le plus souvent par manque de compétences sociales. De nombreux métiers exigent des compétences particulières. La seule alternative à la formation est d'essayer d'acquérir ces compétences sur le terrain, en tâtonnant, mais cette méthode échoue souvent, bien évidemment.

2.3. Le besoin d'entraînement des compétences sociales chez les malades mentaux

Les malades mentaux ont tous des problèmes au niveau de leur comportement social. Les schizophrènes présentent les troubles les plus graves et rendent difficile toute interaction, de même que les dépressifs. Les sujets névrotiques ont souvent des carences au niveau de

leurs compétences sociales. D'après les études que nous avons menées, 17% des adultes névrotiques (estimation basse) étaient socialement inadaptés, présentant des carences correspondant aux différentes composantes de la compétence sociale décrites dans le paragraphe suivant : gratification, assertivité, mauvaise communication non verbale et faibles moyens conversationnels.

3. Les composantes de la compétence sociale

Retour à la table des matières

Quels sont les principaux processus psychologiques qui engendrent un comportement social correct ? Si nous savions répondre à cette question, il serait plus facile de mesurer et de développer les compétences sociales. Mais il n'existe aucune réponse satisfaisante à cette question, même si chacun des processus décrits ci-après a été mis en avant par un certain nombre de personnes, parfois sous des noms différents.

[92]

3.1. Le modèle de la compétence sociale

Retour à la table des matières

Ce modèle utilise des compétences motrices - par exemple faire de la bicyclette ou conduire une voiture - comme modèle de compétences sociales (voir fig. 1).

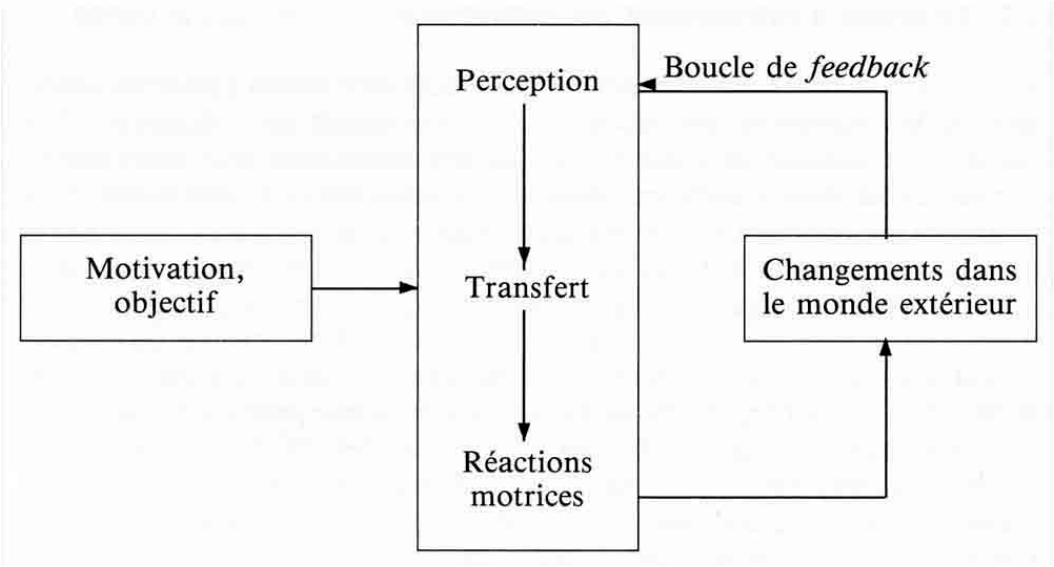


Figure 1. - Modèle de compétence motrice (Argyle, 1983).

Dans chaque cas, l'exécutant vise certains objectifs (par exemple faire beaucoup parler autrui), procède de manière intelligente (par exemple pose des questions fermées), en perçoit les effets (par exemple des réponses courtes) et corrige sa manière de procéder (pose par exemple des questions plus ouvertes). Le modèle fait ressortir les objectifs des interacteurs, le comportement social spécifique utilisé, la manière dont est perçu le feedback et les réactions qui en découlent. Dans l'exemple ci-dessus, l'interviewer a modifié le type de questions posées, exactement comme un conducteur tourne le volant d'une voiture. On note une flexibilité constante du comportement en réaction au comportement de l'autre (Argyle, 1983).

Ce modèle a conduit à mettre l'accent sur les éléments de la performance sociale, notamment sur les éléments non verbaux tels que l'expression du visage et le regard. Toutefois, il est apparu clairement que les éléments verbaux avaient eux aussi leur importance et que les aspects globaux de la performance, comme la gratification et l'assertivité, pouvaient être plus importants que n'importe quel élément spécifique. Un certain nombre d'autres processus doivent également être pris en considération. Certains concernent des objectifs particuliers (comme l'assertivité), d'autres des comportements particuliers

(comme la communication non verbale) ou d'autres parties du modèle (comme la cognition).

[93]

3.2. L'assertivité

Retour à la table des matières

L'assertivité, c'est-à-dire la capacité à influencer ou à commander autrui, a parfois été mise en parallèle avec la compétence sociale. Elle est opposée à la fois à l'agression et au comportement passif. Il existe un certain nombre d'échelles permettant d'évaluer le comportement (voir par exemple Rathus, 1973). La notion d'assertivité a été introduite par des spécialistes de la thérapie comportementale qui affirmaient que l'assertivité inhibait l'anxiété. Elle a été reprise par quelques femmes désireuses de vaincre la prétendue oppression exercée par l'homme (les hommes obtiennent des résultats plus élevés sur les échelles d'assertivité). Elle s'est avérée utile pour la formation à certains métiers, celui d'infirmière par exemple (Galassi et al., 1981).

Selon Lazarus (1973), l'assertivité comporte quatre éléments : 1) refus des demandes ; 2) demande de faveurs et formulation de demandes ; 3) expression de sentiments positifs et négatifs ; et 4) amorce, poursuite et clôture d'une conversation générale. L'assertivité va de pair avec un certain nombre d'éléments non verbaux (par exemple haussement du ton de la voix, regard plus intense) et verbaux. Nous insisterons davantage sur la sociopsychologie de l'influence sociale.

Au cœur de toute influence sociale, il doit y avoir une demande verbale qui, pour être efficace, doit être convaincante, c'est-à-dire qu'elle doit motiver et convaincre en donnant un certain nombre de raisons ou de motivations valables. La demande verbale doit être accompagnée du style non verbal approprié, par exemple un ton de voix approprié, ton à la fois dominateur et amical. L'influence est plus grande s'il existe déjà une forte relation interpersonnelle d'amitié ou d'autorité ou des deux, même si cela risque d'engendrer une certaine « servilité », la demande étant précédée d'un certain nombre de flatteries et de conventions. La demande doit être une demande pertinente et légitime.

3.3. La gratification, le soutien

Retour à la table des matières

Pour bon nombre de sociopsychologues, la gratification et le soutien sont la clef de l'amitié et de l'attirance interpersonnelle. Jennings (1950) a montré, dans une étude portant sur 400 jeunes filles vivant en maison de correction, que les filles qui aidaient, protégeaient, réconfortaient et encourageaient les autres étaient les plus populaires. Plusieurs théories concernant l'attraction interpersonnelle sont basées sur des découvertes de ce genre. Pour être un bon leader, il faut faire preuve d'une certaine « attention », c'est-à-dire être capable de déceler les besoins des membres du groupe. Dans la thérapie conjugale, il est souvent demandé aux conjoints de se gratifier davantage entre eux. Les malades mentaux, en particulier les schizophrènes et les dépressifs, ne sont jamais gratifiants ; ils sont « socialement faillis ».

[94]

L'effet de soutien dans les situations sociales consiste à : 1) maintenir les autres dans la situation ou dans la relation ; 2) augmenter l'attraction de l'autre pour l'ego ; et 3) accroître le plus possible son influence, lorsque le soutien est contingent avec le comportement souhaité.

Le soutien peut prendre différentes formes. Le soutien verbal inclut l'éloge, l'approbation, l'acceptation, l'agrément, l'encouragement, la sympathie. Les sourires, les hochements de tête, le toucher (dans certaines situations) et le ton de la voix sont des récompenses non verbales. La récompense peut également prendre la forme d'une aide, d'un cadeau, d'un repas, d'un conseil ou d'une information. Faire participer quelqu'un à une activité agréable - sport, danse, musique ou soirée, par exemple - est également une manière de le récompenser (Hargie et al., 1987).

3.4. La communication non verbale (CNV)

Retour à la table des matières

Les gestes et les signaux sociaux du modèle des compétences sociales sont en partie non verbaux ; la perception et le feedback relèvent de la communication non verbale d'autrui. L'assertivité et la gratification nécessitent un type de communication non verbale spécifique au niveau de la voix, du visage et de l'attitude. Il existe un facteur général d'expressivité non verbale :

- diverses expressions du visage, en particulier sourires :
- regard intense ;
- proximité plus grande ;
- voix plus forte, plus aiguë, plus expressive
- davantage de gestes dirigés vers les autres, moins de gestes dirigés vers soi-même (par exemple se toucher soi-même).

Les diverses catégories d'individus socialement compétents et efficaces sont cotés de façon plus élevée sur ce facteur : médecins, enseignants et autres sont plus compétents lorsqu'ils sont forts dans ce domaine. Les individus socialement inadaptés sont très mauvais (Argyle, 1988).

Friedman et al. (1980) ont élaboré une échelle d'auto-appréciation de l'expressivité ; les individus exerçant des métiers qui nécessitent des compétences sociales ont de meilleurs résultats. Ils doivent cependant être capables de contrôler leur expression non verbale : les hôtesses de l'air le font en partie en adoptant simplement l'expression appropriée, en partie en ayant des idées positives sur les passagers (Hochschild, 1983).

Il est nécessaire de décoder correctement la communication non verbale des autres. Ce décodage est important, et certains malades en sont totalement incapables, mais le codage en lui-même est encore

plus important. Cette sensibilité perceptuelle fait l'objet de plusieurs tests, dont le test de Pons (Rosenthal et al., 1979), mais il existe peu de rapport entre ces différentes mesures.

[95]

Un autre type de communication non verbale est utilisé en liaison avec le discours ; il est décrit ci-dessous. Les signaux non verbaux constituent le véhicule principal de l'auto-présentation.

3.5. La communication verbale

Retour à la table des matières

La communication verbale est au cœur de la performance et de la compétence sociale. La plupart des gestes et des signaux sont essentiellement verbaux et doivent s'insérer dans une séquence conversationnelle. Le moindre propos doit être compréhensible par le récipiendaire. C'est un « acte verbal », un élément comportemental destiné à produire un certain effet sur autrui. Le codage nécessite un décodage anticipatif. Les compétences professionnelles, celles par exemple des enseignants, des psychothérapeutes ou des porte-parole des syndicats, incluent nécessairement certaines compétences verbales. Les individus socialement inadaptés ont souvent une conversation très pauvre. Cependant, il n'existe jusqu'à présent aucune mesure des compétences verbales.

La conduite effective des séquences conversationnelles est importante. Il existe des séquences banales à deux temps du type question-réponse. Grice (1975) a mis en avant les règles concernant les expressions acceptables : elles doivent avoir un rapport avec ce qui précède, fournir suffisamment d'informations, mais pas trop, être claires et honnêtes. Le modèle des compétences sociales propose une séquence à quatre temps, dans laquelle l'interviewer corrige sa première question au temps 3.

Par exemple :

1) Interviewer : pose une question.
2) Interviewé : donne une réponse inadaptée ou ne comprend pas.
3) Interviewer : clarifie et répète la question.
4) Interviewé : donne une réponse plus adaptée.

Un autre geste important est l'acte verbal « pro-actif » ou double produit par un individu répondant par exemple à une question, puis posant lui-même une question au lieu d'arrêter là la conversation. Certaines compétences sociales professionnelles, comme l'enseignement, impliquent la répétition de cycles du type : l'enseignant fait son cours - l'enseignant pose des questions (geste pro-actif) - l'élève répond (Flanders, 1970).

Il est normal que celui qui parle adopte le même style verbal que les autres, modifiant par exemple son débit, sa voix, son accent, son langage, etc. Ceci se produit lorsque les individus s'aiment bien entre eux ou veulent se faire accepter, l'accueil étant alors plus favorable (Giles et Coupland, 1991).

La politesse est l'une des principales causes de non-respect des règles de Grice. Elle vise essentiellement à préserver l'estime que l'autre se porte à lui-même, en évitant de forcer son comportement, par exemple en formulant des [96] requêtes indirectes (« atténuation »), en faisant l'éloge de l'autre plutôt que de soi-même et en lui donnant raison au maximum. Ce type de politesse est efficace par exemple pour préserver les relations entre le commandant de bord et l'équipage d'un avion, bien qu'en période de crise l'« aggravation » soit préférable à l'« atténuation » : mieux vaut dire « Arrêtez cette stupide machine » que « Excusez-moi, commandant, mais peut-être pourrait-on arrêter la machine » (Linde, 1988).

Toute conversation est étroitement liée à et soutenue par des signaux non verbaux. Les individus qui parlent accompagnent leur discours de gestes évocateurs, d'accents oratoires et d'intonations ; ils

lèvent la tête à chaque pause grammaticale et à chaque fin de phrase pour obtenir un feedback. Ce feedback leur est donné continuellement par les expressions du visage, les propos occasionnels, les hochements de tête et l'attitude des auditeurs. Avant de céder le tour de parole, ceux qui parlent lancent des regards significatifs, en fin de phrase, baissent le ton, cessent de bouger les mains et modifient la structure verbale de leurs propos (Argyle, 1988).

3.6. L'empathie, la coopération et l'attention portée aux autres

Retour à la table des matières

L'empathie est la capacité à partager l'émotion ressentie par autrui et à comprendre son point de vue, « à se mettre à la place de l'autre » (Eisenberg et Strayer, 1987). Il existe un certain nombre de mesures de l'empathie, la plus connue étant celle de Mehrabian et Epstein (1972). Les malades mentaux manifestent tous vis-à-vis d'eux-mêmes une attention exagérée, de même qu'ils sont incapables de s'intéresser aux autres et de prendre en considération leurs points de vue. En psychothérapie, dans les entretiens et dans de nombreuses autres compétences, il est important d'accorder une grande attention aux points de vue et aux sentiments d'autrui et de manifester cette attention par des questions, des critiques et d'autres techniques.

La coopération consiste à tenir compte des objectifs des autres et de ses propres objectifs, et à adapter son comportement de manière à ce que ces différents objectifs puissent être atteints. Les activités sociales impliquent toujours plusieurs individus, qu'il s'agisse d'un jeu (jeu de bascule, tennis), d'une activité sociale (danse, chant, conversation, sexe) ou d'un travail. De nombreux types de défaillances au niveau des compétences sociales sont dus à un manque de coopération. La coopération est indispensable dans la vie sociale, comme dans l'exemple suivant : vous vous promenez en bicyclette avec cinq amis. L'une des filles qui vient juste de s'installer dans le voisinage est très lente et retarde le groupe. Les autres filles récriminent contre elle et menacent de la laisser en arrière. Une solution consiste simplement à ralentir et rouler à sa vitesse (Dodge, 1985).

[97]

Entre autres compétences, un bon leader doit savoir consulter et convaincre ses subordonnés. Négocier consiste à trouver une solution « intégrative », chaque partie faisant des concessions de manière à ce que les principaux objectifs de chacune soient atteints (Argyle, 1991). L'attention portée aux autres est capitale dans toutes les relations intimes. L'entrainement des compétences sociales des malades et des personnes seules consiste essentiellement à les aider à établir de telles relations. En amour, comme dans les relations conjugales et les relations intimes, conceptualisées comme des relations « communautaires », l'influence sociale et l'échange de récompenses importent moins que le souci des besoins d'autrui (Hays, 1988).

3.7. Cognition et résolution des problèmes

Retour à la table des matières

La sociopsychologie cognitive joue un rôle de plus en plus important dans l'étude des jugements et des attitudes. Quelle importance a-t-elle par rapport aux compétences sociales ? Un certain nombre d'aspects de la compétence sociale sont en dehors du champ de la conscience et résultent à l'évidence de processus se situant à un niveau inférieur. Les individus sont incapables d'expliquer comment ils font pour prendre la parole à tour de rôle, respecter les règles grammaticales, répondre à de petits signaux non verbaux, tomber amoureux ou gérer d'autres relations (Nisbett et Wilson, 1977 ; Argyle, 1988), de même qu'ils ne savent pas expliquer comment ils marchent ou font de la bicyclette. Dans les deux cas, les niveaux inférieurs sont automatiques, tandis que les niveaux supérieurs sont régis par des plans et des règles.

Les facteurs cognitifs sont importants dans certains domaines de la compétence sociale.

1. Le comportement est régi par un certain nombre de règles informelles que les individus connaissent ; si les règles s'appli-

quant aux relations ne sont pas respectées, celles-ci risquent de se rompre. Dans le cas de l'amitié, les « règles de la tierce partie » sont particulièrement importantes : ne pas trahir les confidences, ne pas critiquer autrui en public, ne pas être jaloux d'autres relations, etc. (Argyle et al., 1985).

2. Il importe de comprendre la vraie nature des situations et des relations. La Gaipa et Wood (1981) ont montré que des adolescents perturbés qui n'avaient pas d'amis avaient des idées fausses sur l'amitié : comme les jeunes enfants, ils croyaient que l'amitié consistait à recevoir des récompenses ; les notions de loyauté, d'engagement et d'attention aux autres leur étant totalement étrangères.
3. Il est possible d'améliorer les compétences relatives à la conversation en inculquant un certain nombre de principes essentiels.

[98]

Le niveau auquel le contrôle conscient prend le relais est fluctuant : pendant l'entraînement, les individus doivent être exceptionnellement attentifs, par exemple aux paroles ou aux regards signifiant que l'autre va prendre ou céder la parole, même si ultérieurement leur attention doit se porter sur des problèmes d'un niveau supérieur. Une partie importante du modèle de compétence sociale est appelée *transfert*, ce processus consistant à utiliser le feedback pour modifier son comportement en se demandant par exemple que faire si l'autre ne parle pas assez, devient hostile ou aborde un autre problème.

Certains tests de compétence sociale posent un certain nombre de problèmes caractéristiques de la compétence, pour voir comment l'individu les résout. L'une des méthodes d'entraînement des compétences sociales est basée sur la résolution des problèmes ; les individus apprennent à résoudre des situations problématiques en essayant de résoudre des problèmes écrits (Shure, 1981). D'autres méthodes d'entraînement utilisent des méthodes éducationnelles pour améliorer la connaissance et la compréhension des relations sociales, ou du comportement dans une autre culture par exemple.

3.8. La présentation de soi

Retour à la table des matières

Il s'agit là d'un objectif particulier de la compétence sociale, lequel est important non seulement pour l'estime de soi des interacteurs, mais également pour apprendre aux autres comment réagir. Il est difficile de traiter avec des individus anonymes. Cependant, les revendications d'identité ou de statut ne peuvent pas toutes être acceptées ; dans toute rencontre le rôle et le statut de chaque individu doivent être négociés et acceptables pour les autres. Les manques de compétence sont souvent dus à des défaillances dans la sphère du moi, engendrant une conscience de soi exagérée et une certaine anxiété sociale :

L'image de soi est l'ensemble des idées qu'un individu a sur lui-même, y compris sur son rôle (métier, classe sociale, etc.), ses traits de caractère et son corps. L'estime de soi est la limite jusqu'à laquelle un individu pense du bien de lui-même. La présentation de soi est le comportement qui vise à influencer la manière dont nous sommes perçus par les autres. Dans la culture occidentale, les revendications verbales directes portant sur la réputation et le statut sont généralement tournées en dérision, alors que les formules verbales indirectes « comme je le disais à X », etc.), ainsi que les excuses et les justifications visant à limiter les dommages à la « perte de la face » sont courantes.

La présentation de soi non verbale est probablement plus importante : vêtements et autres aspects extérieurs, accent, style verbal et manières en général (voir chapitre 2). De tels signaux peuvent réussir à donner l'impression que l'on appartient à telle classe sociale ou à tel groupe, ou bien que l'on a telle personnalité ou telles idées politiques. La présentation de soi est souvent en partie exagérée, d'où, selon Goffman (1956), un certain embarras [99] lorsque ceci est mis au jour. Il existe bien sûr d'autres sources d'embarras, les incidents sociaux (par exemple oublier le nom de quelqu'un), lesquels focalisent brusquement toute l'attention, et les situations sexuelles inadéquates.

L'embarras fait partie de l'anxiété sociale, laquelle résulte en partie d'une attention excessive portée à soi-même et de la peur d'être socia-

lement désapprouvé, d'où une performance sociale mesurée et inefficace (Froming et al., 1990). La désapprobation, qu'elle soit réelle ou crainte, engendre une baisse de l'estime de soi, comme lorsqu'il y a une trop grande différence entre les aspirations et les résultats obtenus.

La révélation d'informations personnelles est généralement progressive et réciproque, et indispensable à toute relation intime, comme étant un signe de confiance. Certains individus passent beaucoup de temps avec des amis, mais se sentent toujours seuls, leur conversation n'étant pas assez intime (Jones et al., 1982).

3.9. Les compétences dans des situations et des relations différentes

Retour à la table des matières

Les compétences nécessaires varient selon les situations sociales. Certaines situations sont perçues comme difficiles et engendrent l'anxiété : performance publique, réceptions, contacts avec des individus déprimés, situations conflictuelles, etc. Il existe dans le travail un certain nombre de situations sociales standard : comités, présentations, entretiens, négociations, ventes, etc. Ces situations nécessitent toutes des gestes, des séquences et des attitudes physiques spécifiques ; elles sont régies par des règles qui indiquent ce qui se fait et ce qui ne se fait pas (Argyle, Furnham. et Graham, 1981).

De même, les relations sociales nécessitent des compétences distinctes pour les amis, les conjoints, les subordonnés, etc. Les relations conjugales, par exemple, requièrent un niveau élevé de gratifications, ainsi que la capacité et la volonté de négocier et de composer. Là aussi, il existe des règles distinctes pour chaque type de relations. De nombreux individus ne semblent pas très bien comprendre les relations ; d'où la place d'une composante éducationnelle relevant d'un entraînement. Ils peuvent ne pas réaliser l'importance des réseaux et des « règles de la tierce partie » pour ce qui est de l'amitié, ou bien le nombre de décisions que les conjoints doivent prendre et qui peuvent facilement être source de conflits (Argyle et Henderson, 1985).

4. Différences individuelles au niveau des compétences sociales

4.1. Le genre

Retour à la table des matières

Dans les mesures de l'assertivité, les hommes ont de meilleurs résultats ; les demandes d'entraînement à l'assertivité viennent principalement des femmes. En revanche, celles-ci ont de meilleurs résultats pour la plupart des autres [100] composantes de la compétence sociale. Elles ont des résultats nettement meilleurs en ce qui concerne l'empathie et la coopération (Argyle, 1991). Les femmes sont plus gratifiantes, elles ont de meilleures compétences verbales (plus grande aisance, meilleure grammaire, élocution plus cultivée) et une meilleure expressivité non verbale (elles sourient beaucoup plus, regardent plus, ont des gestes plus subtils). Le comportement non verbal des hommes reflète leur assertivité : voix plus forte, pauses plus nombreuses, ils occupent plus d'espace (Argyle, 1988).

4.2. L'âge

Retour à la table des matières

Tous les aspects de la compétence sociale augmentent avec l'âge, pendant l'enfance et l'adolescence. À l'âge où ils font leurs études, de nombreux jeunes ont du mal à se faire des amis et à affronter des situations sociales courantes, bien que la compétence sociale s'améliore rapidement pendant cette période (Bryant et Trower, 1974) et dans les années qui suivent, ces jeunes devant faire face à un certain nombre de tâches sociales dans le travail et dans la famille.

4.3. La classe sociale

Retour à la table des matières

L'étude des compétences sociales des enfants âgés de 8 à 16 ans montre que les enfants appartenant à la classe moyenne savent mieux se mettre à la place d'autrui, sont plus gratifiants et ont une meilleure compréhension sociale, même avec un QI constant (voir Gollin, 1958). Les adultes de la classe moyenne s'expriment plus facilement verbalement et tiennent davantage compte du point de vue de ceux qui les écoutent. Ils requièrent plus de compétences sociales dans les postes qu'ils occupent (par exemple médecins, avocats, enseignants, managers) que les travailleurs manuels, devant le plus souvent traiter avec des individus et affronter des situations sociales complexes.

4.4. La personnalité

L'intelligence est corrélée avec l'intelligence sociale et la compréhension sociale et sans doute avec les compétences verbales. Les individus extravertis sont plus chaleureux et plus gratifiants et affrontent les situations sociales avec la conviction qu'ils s'entendront bien avec les autres et qu'ils y prendront plaisir (Thorne, 1987). Ils apprécient particulièrement deux types de situations sociales : les équipes et clubs, les danses et réceptions (Argyle et Lu, 1990a).

Le névrosisme est associé à l'anxiété sociale, au manque de confiance en soi, à la conscience de soi, à l'embarras, et correspond à un manque de compétence sociale.

[101]

5. L'étiologie des compétences sociales

Retour à la table des matières

Les compétences sociales sont corrélées positivement avec l'extraversion et l'intelligence et, négativement, avec le névrosisme et d'autres troubles mentaux ; sachant que tout cela est en partie hérité, il existe probablement une prédisposition innée à devenir socialement compétent ou incompétent.

La popularité ainsi que d'autres aspects de la compétence sociale des enfants sont dus à l'existence de relations chaleureuses avec leur mère dès leur plus jeune âge, tandis que la non-popularité est due à des styles de discipline punitifs et répressifs et à des stress, tels l'éclatement de la famille et la pauvreté (Ladd, 1991).

Les parents influent sur le développement des compétences sociales pendant l'enfance d'autres manières. Ils fournissent des modèles d'assertivité, de sociabilité, de coopération, ou au contraire l'absence de tels modèles ; ils peuvent encourager l'empathie, la coopération, ou l'inverse, et peuvent former et instruire, y compris en ce qui concerne certains aspects du comportement comme « Regarde-moi lorsque je te parle », « Ne m'interromps pas », « Dis bonjour ». Ils peuvent surveiller les jeux entre frères et sœurs, apprendre à ceux-ci à coopérer au lieu de se disputer, et mettre leurs enfants en contact avec d'autres groupes de jeunes de même âge et de même condition sociale.

Le nombre et l'âge des frères et sœurs ont des effets relativement complexes sur le développement des compétences sociales. Les aînés et les enfants uniques sont plus indépendants et, curieusement, plus un enfant a de frères et sœurs, moins il est extraverti (Eysenck et Cookson, 1970), probablement parce qu'il a moins souvent l'occasion d'exercer sa sociabilité vis-à-vis d'autres enfants, à l'extérieur de la famille. Les compétences acquises dépendent de la position à l'intérieur de la famille ; ainsi les filles ayant des frères au-dessus d'elles peuvent apprendre à les circonvenir de manière indirecte et intelligente (Lamb et Sutton-Smith, 1982). Le jeu imaginaire coopératif inter-

vient très tôt, entre 3 et 10 ans, à l'intérieur et à l'extérieur de la famille ; les enfants apprennent à respecter des règles, à écouter le point de vue d'autrui, à coopérer avec autrui et, dans les hiérarchies, à inhiber l'agression. Cet apprentissage se fait en partie par imitation, en partie par tâtonnement (Howes, 1988).

Les compétences sociales continuent à se développer à l'école et dans le travail. Les jeunes apprennent à travailler sous les ordres d'autrui, en groupe, et à superviser d'autres individus. Ils acquièrent des compétences spécialisées, par exemple comment présider un comité et parler en public. L'expérience sur le terrain est importante, de même que l'imitation et les cours d'entraînement spéciaux.

Le fait que les compétences sociales diffèrent selon le sexe peut s'expliquer par la socialisation des enfants. De nombreuses études ont montré que les garçons et les filles étaient traités différemment. Les parents accordent [102] plus d'indépendance aux garçons et les encouragent à se mettre en compétition ; ils sont plus tendres avec les filles, les punissent moins et les surveillent de plus près (Huston, 1983). Et, bien évidemment, les garçons prennent exemple sur leur père, les filles sur leur mère.

Le manque de compétence sociale chez les jeunes adultes peut s'expliquer par ce qu'ils ont vécu pendant leur enfance : parents socialement inadaptés, isolement géographique ou autre, peu d'expériences vécues avec des frères et sœurs ou d'autres enfants. Une étude effectuée sur des étudiants américains a montré que les garçons socialement inadaptés avaient souvent des mères socialement inadaptées (Sherman et Farina, 1974).

6. Les effets des compétences sociales

Retour à la table des matières

Les compétences sociales sont importantes à cause des effets qu'elles ont sur les relations, et par voie de conséquence sur la santé et le bonheur, et sur l'efficacité dans le travail. Nous étudierons plus loin leurs effets sur la santé mentale. La recherche dans ce domaine se présente le plus souvent sous la forme de corrélations, ou d'autres rela-

tions statistiques, entre la performance sociale et de tels effets. Cette méthode ne met pas en évidence les liens de cause à effet, ce qui nécessite des études expérimentales ou longitudinales. Ce type d'études existe, comme il existe des recherches dont nous parlerons plus loin et qui montrent les effets de l'entraînement sur ces compétences.

6.1. La vie quotidienne

Retour à la table des matières

Mettons tout d'abord l'accent sur les amis et la popularité. Nous avons dressé la liste des compétences qui engendrent l'amitié et la popularité : gratification, signaux non verbaux positifs, respect des règles informelles concernant l'amitié, capacité à se mettre à la place de l'autre, révélation d'informations personnelles et compréhension correcte de l'amitié. Jennings a été le premier à démontrer l'importance de la gratification. Sarason et al. (l985) ont découvert que les individus qui avaient du mal à trouver un soutien social étaient non gratifiants, introvertis, pessimistes, aliénés, intolérants, hostiles et avaient une faible estime de soi. Des études expérimentales ont montré que les individus qui sont les plus appréciés sont ceux qui sourient, qui ont une voix aimable, qui regardent davantage et qui approchent plus près (Argyle, 1988). Les individus extravertis utilisent un certain nombre de techniques verbales qui peuvent s'avérer très efficaces : acquiescer, complimenter, questionner, trouver des points communs, appeler les individus par leur prénom, parler de choses agréables et manier l'humour (Ellis et Beattie, 1986).

Le mariage est la relation la plus importante du point de vue de ses effets sur la santé physique et mentale, et un tiers des mariages échouent. Les compétences sociales favorisant le bonheur conjugal incluent des actes verbaux [103] agréables, des critiques limitées, des actes non verbaux (baisers, contacts physiques, présents, aide), une approche des décisions résolvant les problèmes et une vie sexuelle satisfaisante. Les divorces et les mariages ratés, d'après les plaintes formulées, sont dus en partie aux raisons suivantes : 1) infidélité ; 2) vie sexuelle insatisfaisante ; 3) disputes ; 4) manque de respect entre

les conjoints ; 5) absence de conversations intéressantes ; 6) violence et alcool (Argyle et Henderson, 1985).

La thérapie conjugale met l'accent sur l'entraînement à la gratification et sur la négociation. Il serait utile d'enseigner également certaines règles informelles, telles que la fidélité.

Considérons maintenant la santé et le bonheur. De nombreuses études ont montré l'importance du soutien social pour la santé (Schwarzer et Leppin, 1979). Pour obtenir un soutien social, certaines compétences sociales sont nécessaires afin d'établir et d'entretenir des relations de soutien, notamment avec la famille, mais également avec les amis et les collègues de travail. Le soutien social influe de manière positive sur la santé de plusieurs manières :

- les relations intimes, telles les relations conjugales, augmentent l'activité du système immunitaire ;
- les émotions positives, telles celles produites par des amis, agissent de même ;
- les membres d'une même famille s'observent les uns les autres et encouragent des conduites favorables à la santé ;
- le soutien social aide les individus à mieux faire face au stress, grâce à une aide concrète et à un soutien émotionnel (Sarason, Sarason et Pierce, 1990).

Selon Argyle et Lu (1990a), les extravertis sont plus heureux que les intravertis, et, d'après une analyse longitudinale, cela est dû en partie au fait qu'ils sont plus assertifs et plus coopératifs (voir fig. 2 a et b).

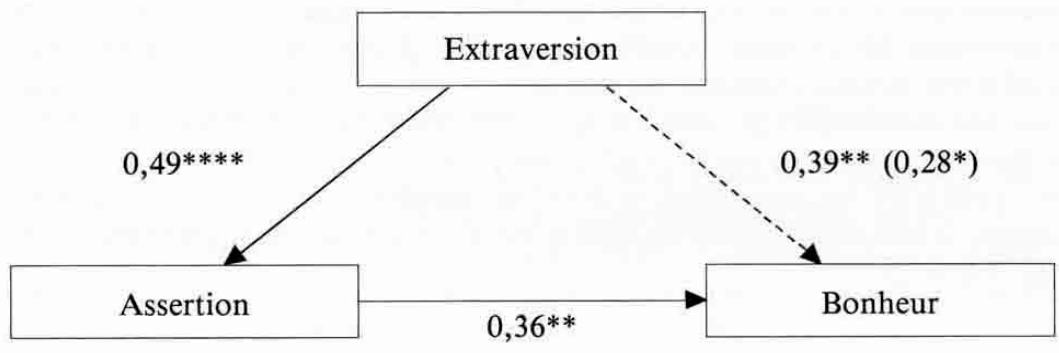


Figure 2 a. - L'assertion comme médiateur de la relation extraversion-bonheur. Le chiffre entre parenthèses est le coefficient réduit obtenu lorsque le médiateur est présent (Argyle et Lu, 1990a).

[104]

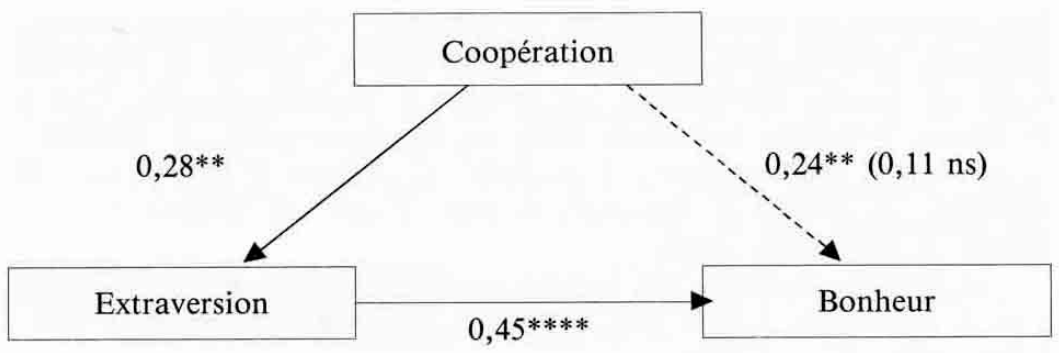


Figure 2 b. - L'extraversion comme médiateur de la relation coopération - bonheur.

** = p <0,01, **** = p <0,0001

Le chiffre entre parenthèses est le coefficient réduit obtenu lorsque le médiateur est présent (Lu et Argyle, 1991).

Dans une autre étude (1991), nous avons trouvé que les extravertis étaient plus coopératifs de plusieurs façons, ce qui contribue également à leur bonheur ultérieurement (Lu et Argyle, 1991). Les extravertis envoient également davantage de signaux non verbaux positifs ; ils sourient plus, regardent plus et approchent plus près, ce qui à tendance à engendrer une réaction réciproque et une meilleure humeur de part et d'autre.

D'un autre côté, les personnes seules (qui sont généralement malheureuses) souffrent de carences au niveau de leurs compétences sociales : elles sont timides, non assertives, ont une faible estime de soi, éprouvent de l'anxiété sociale, ont des attitudes négatives et méfiantes vis-à-vis des relations et se sentent aliénées (Jones et al., 1982).

6.2. L'efficacité dans le travail

Retour à la table des matières

Les compétences de direction ont été étudiées les premières ; il a souvent été montré que la productivité de groupes de travail est plus forte si ceux qui les supervisent ont certaines compétences. Celles-ci combinent : 1) la mise sur pied d'une structure (donner des instructions, etc.) ; 2) l'attention (faire attention aux membres du groupe) ; et 3) le style démocratique-convaincant. Cela a des effets modestes sur la productivité, ces effets étant plus importants si le travail n'est pas automatisé, et des effets beaucoup plus grands sur l'absentéisme, la satisfaction éprouvée dans le travail et la rotation du personnel (voir fig. 3 a et b).

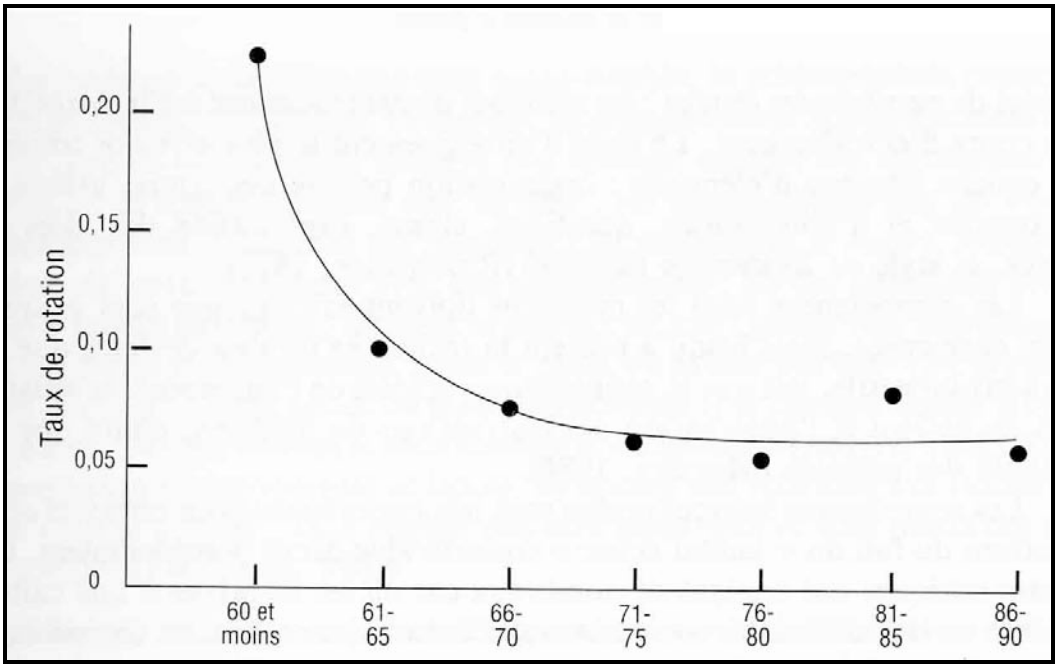


Figure 3 a. - Attention aux autres (Fleishman et Harris, 1962, «Patterns of leadership behavior related to employee grievances and turnover », Journal of Occupational Psychology, 53, 65-72).

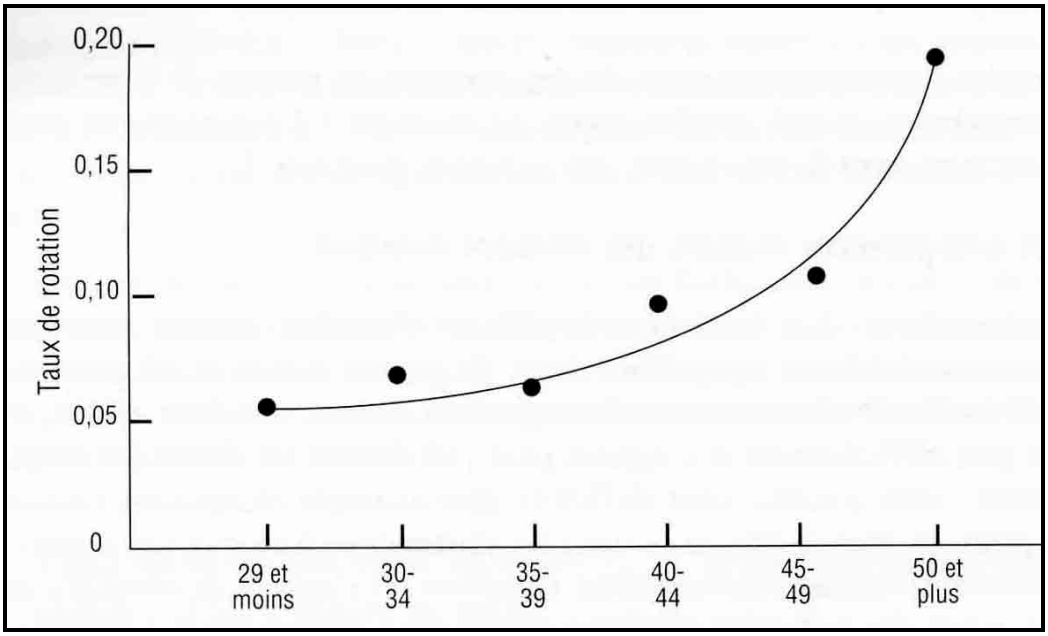


Figure 3 b. - Structure initiatrice (Fleishman et Harris, 1962, op. cit.).

Ces compétences s'appliquent probablement à toutes les situations impliquant des contacts avec des subordonnés, particulièrement avec des groupes de subordonnés, dans les loisirs comme dans le travail. Cependant, il y a également des « contingences », d'autres compétences étant plus importantes dans d'autres situations. Par exemple si la tâche n'est pas gratifiante, il faut accorder plus d'attention ; si la ligne directrice de l'action n'est pas claire ou si le groupe risque de ne pas accepter les idées du leader, il faut participer davantage (Argyle, 1989).

Considérons d'autres compétences. Les compétences relatives à l'enseignement scolaire, ainsi que leurs effets sur l'apprentissage des élèves, ont fait [106] l'objet de nombreuses études ; les résultats de ces études ont été intégrés dans des cours d'entraînement. Le style d'enseignement le plus efficace combine un certain nombre d'éléments : organisation précise des cours, utilisation d'exemples et d'illustrations, questions, éloges, exploitation des idées des élèves, et style de leadership habituel (Rosenshine, 1971).

Les compétences dont les médecins doivent faire preuve sont couramment enseignées, mais jusqu'à présent la recherche ne s'est orien-

tée que sur des sous-objectifs, tels que la connaissance précise de l'anamnèse, la satisfaction du patient et l'observation des instructions du médecin, plutôt que sur la santé des patients (Maguire, 1986).

Les compétences interculturelles sont très importantes pour certaines organisations du fait du « taux d'échec » considérable décrit précédemment. Des études critiques ont analysé de nombreux cas où les membres d'une culture avaient eu des difficultés avec une autre culture ; une fois les compétences nécessaires définies, celles-ci ont été rassemblées dans des textes d'entraînement connus sous le nom d'assimilateurs de culture (Fieldler et al., 1971).

7. Compétences sociales et santé mentale

Retour à la table des matières

Les malades mentaux présentent-ils des carences au niveau de leurs compétences sociales et, si oui, quelles sortes de carences ? Le manque de compétences sociales peut-il provoquer des troubles mentaux ?

7.1. Les compétences sociales des malades mentaux

Retour à la table des matières

1. *Le névrosisme*. Les individus souffrant d'anxiété sociale sont moins compétents socialement à plusieurs titres. Ils parlent moins et, en particulier, engagent moins la conversation. Ils regardent moins, sourient moins, s'expriment plus difficilement et s'agitent plus ; ils évitent les situations sociales, notamment celles qui leur font difficulté (par exemple réceptions, rencontre d'étrangers), et sont moins assertifs ; ils s'attendent à ce que les manifestations sociales aient des répercussions négatives. Il s'agit là de résultats généraux ; il existe des

individus socialement anxieux et névrotiques qui ont des compétences sociales normales (Trower, 1986).

2. *La dépression*. Les dépressifs diffèrent des autres individus dans leur style non verbal : leur visage est plus déprimé, ils regardent moins, s'approchent moins près, touchent plus souvent leur propre corps, prennent des attitudes abattues, ont un style verbal qui manque de vitalité (ton de voix bas et qui tombe, lent et faible) et une apparence terne (Argyle, 1988). Ces carences toutefois n'ont pas été décelées chez tous les dépressifs et des effets plus globaux sont plus caractéristiques. Les dépressifs aliènent rapidement les autres individus et sont évités ; ils parlent peu d'eux-mêmes généralement, sont non assertifs et surtout ne sont pas gratifiants, ce qui peut expliquer leur isolement social (Williams, 1986).

[107]

3. *La schizophrénie*. Plus que tout autre trouble, la schizophrénie recouvre un large éventail de patients. Toutefois, les comparaisons effectuées entre des schizophrènes et des sujets témoins ont souvent montré des différences au niveau de la communication non verbale : les schizophrènes ont un visage moins expressif, mais font des grimaces ; ils détournent le regard lorsqu'ils parlent de leurs problèmes avec des psychologues ; ils ont besoin de beaucoup d'espace personnel, dirigent la plupart de leurs gestes vers eux-mêmes, ont une petite voix monotone, basse et plate, ne savent pas bien synchroniser leurs discours et leurs gestes ou bien coordonnent leur comportement à celui des autres ; ils ont une apparence étrange et excentrique (Argyle, 1988). Leur conversation est incohérente et froide, ils nouent des relations très faibles ou n'en nouent aucune ; ils n'aiment pas être supervisés et sont perturbés par les critiques (Williams, 1986).

4. *Criminels et délinquants*. Les délinquants sont socialement moins compétents : ils regardent moins, sourient moins et s'agitent plus que les non-délinquants. Ils savent moins bien affronter les situations sociales, notamment traiter avec des adultes qui commandent et,

en face de situations problématiques, ils proposent des solutions plus agressives qu'intelligentes (Henderson et Hollin, 1986). Certains criminels violents sont impassibles et non assertifs, certains délinquants sexuels manquent de compétences hétérosexuelles. Le manque de compétences sociales est probablement responsable, au moins en partie, du comportement antisocial de ces individus (Howells, 1986).

Les psychopathes sont différents : ils ne manquent pas de compétences sociales, au contraire ils peuvent être charmants et convaincants lorsqu'ils le veulent. Ce qui leur manque, c'est l'affection ou l'empathie vis-à-vis d'autrui ; ils sont très impulsifs et n'imposent aucune des limites habituelles à l'agressivité et à la sexualité.

7.2. Explication du lien entre les carences au niveau des compétences sociales et les troubles mentaux

Retour à la table des matières

Les carences au niveau des compétences sociales provoquent des troubles mentaux. D'après Trower, Bryant et Argyle (1978), certains jeunes deviennent socialement incompétents à la suite d'une mauvaise socialisation ; d'où un rejet et un isolement social provoquant dépression et anxiété. Une théorie similaire a été formulée par Libet et Lewinsohn (1973) selon lesquels les dépressifs sont très peu gratifiants vis-à-vis des autres ; par conséquent ceux-ci les évitent et ils reçoivent peu de récompenses.

Présentons la version du soutien social de Sarason et al. (1985). Ils ont montré que les individus dotés de faibles compétences sociales sont moins à [108] même d'établir des relations assurant un certain soutien social et risquent plus de ce fait d'être perturbés par le stress. De nombreuses études, à commencer par celles de Brown et Harris (1978), ont souligné l'importance du soutien social sur la santé mentale. Il est important d'être aimé et d'être accepté comme faisant partie d'un réseau social, pour jouir d'une compagnie, d'un soutien émotionnel, et recevoir une aide sérieuse.

La cause réelle est l'anxiété, le névrosisme, etc. Une autre explication consiste à dire que certains individus sont prédisposés à la fois aux troubles mentaux et à un comportement social inadapté. D'après Henderson et al. (1981), le névrosisme laisse prévoir un manque de soutien social et des troubles mentaux. Pour notre part, nous avons trouvé que le traitement par la désensibilisation de patients socialement inadaptés améliorait à la fois leur santé mentale et leurs compétences sociales, ce qui laisse à penser que l'anxiété pouvait être la cause réelle de leurs troubles. Les schizophrènes ont des compétences sociales inadaptées, mais ceci peut résulter de troubles de la personnalité plus importants. Il est cependant possible que de faibles compétences sociales engendrent d'autres problèmes et amplifient les symptômes.

8. Entraînement des compétences sociales - Les méthodes utilisées

8.1. La méthode classique

Retour à la table des matières

Elle comporte trois ou quatre phases :

1) Explication et présentation de modèles, en direct ou à partir d'une vidéo.
2) Jeu de rôles avec d'autres participants ou des compères.
3) Commentaires du formateur et projection de la cassette vidéo.
4) Répétition de la séance.

Cette méthode est appliquée généralement par groupes de six, pendant une heure à une heure et demie, une ou deux fois par semaine. L'ensemble inclut les différentes phases mentionnées ci-dessus, les-

quelles peuvent être complétées par des sessions individuelles. La présentation d'exemples montrant comment telle compétence se pratique est une composante importante du jeu de rôles. Ceci peut faire l'objet d'une vidéo (voir fig. 4). Il peut y avoir plusieurs exemples, lesquels ne doivent pas être trop parfaits.

[109]

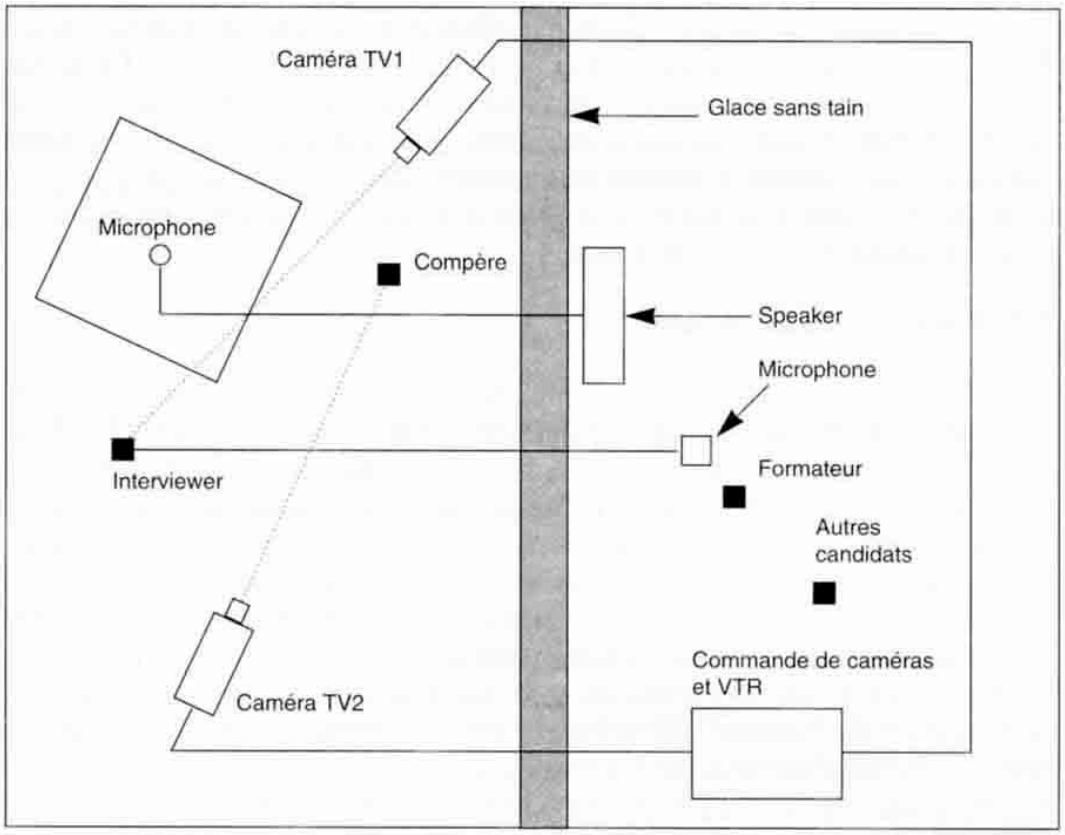


Figure 4. - Installation du laboratoire pour l'entraînement de l'interviewer.

Il peut y avoir 6 à 10 sessions, ou plus, de une heure à une heure et demie, généralement une fois par semaine. Un des problèmes est de réussir à généraliser par rapport aux situations de la vie réelle. Un certain « travail personnel » est souvent demandé à ceux qui ne vivent pas dans des institutions : ils doivent répéter les exercices (par exemple faire parler autrui davantage ou moins) entre les sessions, dans des situations de la vie réelle, et faire un rapport. Quant à ceux qui sont à

l'hôpital ou en prison, le personnel peut poursuivre leur entraînement entre les sessions formelles.

Le jeu de rôles peut traiter de compétences et de problèmes très divers. Les exercices peuvent, par exemple, être centrés sur les relations sociales ou sur des situations perçues comme difficiles.

8.2. Autres méthodes en laboratoire

Retour à la table des matières

Le jeu de rôles n'est pas la meilleure façon d'entraîner toutes les composantes des compétences sociales décrites précédemment. Des exercices simples avec des miroirs, des caméras et des magnétophones permettent de s'entraîner de [110] manière efficace à envoyer des signaux non verbaux, avec le visage et la voix. Il est facile de remédier à certaines défaillances au niveau de la présentation de soi en modifiant son apparence et parfois en travaillant sa voix. Certaines carences au niveau de la conversation peuvent nécessiter des conseils sur la façon de mener une conversation, ainsi que quelques exercices simples consistant par exemple à simuler un entretien. Différentes méthodes peuvent aider les individus à se mettre à la place d'autrui, notamment des exercices visant à découvrir l'opinion d'autrui.

8.3. Méthodes éducationnelles

Les cours et les discussions n'ont plus fait partie des méthodes d'entraînement des compétences sociales lorsque ces méthodes ont été jugées inefficaces et qu'il est apparu clairement que les compétences motrices ne pouvaient être enseignées de cette manière. Toutefois, certaines recherches récentes donnent à réfléchir. L'assimilateur de culture a eu d'excellents résultats au niveau de l'entraînement interculturel, et les livres traitant de l'assertivité ont connu un grand succès. D'après nos recherches sur les règles, il existe un autre domaine dans lequel l'instruction directe est conseillée. De nombreux problèmes au niveau des relations sont dus à une mauvaise compréhension de la nature de l'amitié, du mariage, etc. Les compétences conversationnelles

impliquent une certaine compréhension des principes de structure d'une conversation. Dans tous ces cas, l'enseignement direct peut être la meilleure méthode. Il est particulièrement important d'apprendre les règles informelles des situations et des relations. Toutefois il ne suffit pas de connaître ces règles, il faut également une certaine pratique comportementale.

8.4. Apprentissage sur le terrain

Retour à la table des matières

Pour certains métiers, il n'est pas possible de créer des situations se prêtant au jeu de rôles et simulant de manière réaliste la situation professionnelle. Par exemple, lorsque la police est confrontée à des problèmes ethniques ou lorsque des managers traitent avec des syndicats. Une alternative au jeu de rôles en laboratoire est la formation sur le terrain ; l'individu est accompagné par un formateur qui lui donne immédiatement des conseils et un feedback, en commençant par des situations faciles. Cette méthode a été longtemps utilisée pour les enseignants et est utilisée aujourd'hui dans la police par des gendarmes instructeurs.

8.5. Élaboration des programmes d'entraînement

Un certain nombre de recherches préliminaires sont nécessaires pour déterminer les problèmes qui se posent, par exemple les situations perçues comme difficiles par des policiers ou des dirigeants. Ceci peut être fait en étudiant des candidats potentiels, des praticiens expérimentés ou leurs clients, des subordonnés, [111] etc. On peut procéder par exemple à une étude critique des individus ayant éprouvé des difficultés à travailler à l'étranger. Le tableau 2 indique les compétences enseignées aux États-Unis dans des cours de direction.

Compétences enseignées
1. Orienter un nouvel employé.
2. Manifester de la considération.
3. Motiver un mauvais employé.
4. Corriger de mauvaises habitudes de travail.
5. Discuter d'une éventuelle action disciplinaire.
6. Réduire l'absentéisme.
9. Vaincre la résistance au changement.

Tableau 2. - D'après Lathan et Saari, 1979.

Il faut ensuite déterminer quelles sont les compétences les plus utiles pour traiter de ces problèmes, en se basant sur des recherches appropriées ou bien en demandant conseil à ceux qui ont une grande expérience du métier, même s'ils peuvent parfois se tromper. Il est alors possible d'élaborer un programme d'entraînement pour entraîner les employés à traiter correctement ce genre de situations. Ce programme est généralement fondé sur le jeu de rôles en groupes, mais peut également inclure l'entraînement sur le terrain et un certain apport éducationnel à partir de cours et de discussions.

8.6. Élaboration de l'entraînement des compétences sociales des patients

Retour à la table des matières

Avant toute chose, il est nécessaire d'évaluer soigneusement le comportement social du patient, comme expliqué précédemment, par des jeux de rôles, des entretiens et des questionnaires. Il peut ensuite participer à un certain nombre de sessions d'entraînement comportant

des jeux de rôles avec d'autres patients ayant les mêmes besoins, souffrant par exemple de carences au niveau des compétences sociales de base. D'autres patients peuvent lui servir de compères. Il peut ensuite suivre des sessions individuelles traitant de problèmes plus idiosyncrasiques, par exemple de situations sociales qu'il juge difficiles. L'entraînement peut inclure à un moment ou à un autre des méthodes de laboratoire autres que le jeu de rôles, par exemple des exercices non verbaux. À la fin de chaque session, on peut remettre au patient un document écrit lui donnant des pistes de réflexion et des exercices à faire chez lui.

[112]

9. L'entraînement des compétences sociales a-t-il une efficacité ?

9.1. L'efficacité de l'entraînement des compétences sociales pour la population générale

Retour à la table des matières

L'entraînement des compétences sociales s'avère nécessaire et est assuré, dans une certaine mesure, pour toutes les tranches d'âge. Cependant, les adolescents et les jeunes adultes sont ceux qui ont les besoins les plus importants et chez qui le taux de succès est le plus élevé. On peut distinguer quatre domaines différents.

Les cours d'assertivité se sont avérés très efficaces dans des études faites avant et après, utilisant parfois des jeux de rôles réalistes mais plutôt non éthiques avec des collègues ennuyeux. Comparé à la réduction de l'anxiété et à la thérapie cognitive, l'entraînement des compétences sociales a plus d'effet sur le comportement, mais des effets similaires sur les sentiments d'anxiété et de peur.

L'entraînement des compétences sexuelles, le plus souvent chez des étudiants américains, a également été très efficace, par exemple au niveau du nombre de rendez-vous par semaine, de l'anxiété et des me-

sures comportementales des compétences. On ignore ce qui est plus important : l'amélioration des compétences ou la réduction de l'anxiété ? Un certain succès a été remporté simplement en fixant des rendez-vous, sans autre entraînement.

La solitude est généralement provoquée par l'isolement social, lequel est dû à de faibles compétences sociales ; elle est courante chez les jeunes. Dans les cas extrêmes, elle peut provoquer des troubles mentaux. L'entraînement des compétences défaillantes est direct et très efficace (Furnham, 1986).

Les adultes de tous les âges ont des besoins au niveau de leurs compétences sociales. La thérapie conjugale est le domaine où les besoins sont les plus importants. Des résultats positifs ont été enregistrés chez 65% des clients ayant bénéficié d'un entraînement des compétences sociales axé sur la gratification, la communication et la négociation (Argyle et Henderson, 1985).

9.2. L'efficacité de l'entraînement des compétences sociales dans le travail

Retour à la table des matières

La plupart des métiers nécessitent des compétences sociales que la majorité des individus acquièrent sur le terrain. Certains cependant, par exemple de nombreux enseignants, échouent totalement et renoncent, tandis que d'autres ne sont guère efficaces. Des suivis d'études ont utilisé des comparaisons avant et après l'entraînement des compétences sociales pour en déterminer l'effet sur les mesures objectives ou sur la compétence ou la performance sociale telle qu'elle est évaluée.

[113]

Les managers, les directeurs et les leaders de tous ordres peuvent bénéficier d'un entraînement efficace, au niveau des effets sur la productivité, les ventes, etc., de la satisfaction éprouvée dans le travail et de l'absentéisme de leurs subordonnés (Burke et Day, 1986). L'entraînement des compétences sociales est utilisé sous une forme ou une autre par bon nombre d'entreprises dans ce but.

Environ 80% des enseignants britanniques reçoivent un « microenseignement », avec des classes peu nombreuses ; tous les aspects des compétences nécessaires à l'enseignement peuvent être améliorés, y compris l'élimination d'erreurs, aussi bien chez les débutants que chez les enseignants expérimentés (Brown et Shaw, 1986).

9.3. L'efficacité de l'entraînement des compétences sociales chez les malades mentaux

Retour à la table des matières

Elle a fait l'objet de nombreuses études expérimentales. Il s'agit généralement de comparaisons avant et après de malades ayant bénéficié d'un entraînement, lesquels sont comparés avec d'autres malades figurant sur une liste d'attente ou bénéficiant d'autres traitements. On évalue les conditions cliniques, les compétences sociales (par exemple mesures dans le jeu de rôles) et l'inconfort subjectif. Shepherd a analysé 52 études de ce type portant sur des malades mentaux adultes (Spence et Shepherd, 1983) ; Hollin et Trower (1986) ont analysé les études de différents types de malades.

Les conclusions de cette recherche sont les suivantes :

- L'entraînement des compétences sociales est plus efficace que l'absence de traitement ou qu'un traitement placebo, quel que soit le malade.
- Il n'est généralement pas plus efficace que les bons traitements alternatifs, désensibilisation, thérapie cognitive, médicaments.
- Il a plus d'effet sur les compétences sociales.
- C'est le meilleur traitement pour les névrotiques qui sont socialement incompétents ou anxieux.
- Les résultats sont améliorés si l'entraînement est complété par d'autres traitements, par exemple chez les schizophrènes.

- Rien ne prouve que l'amélioration des compétences sociales provoque toujours une amélioration de l'état du patient. D'autres traitements de la dépression ont parfois permis d'améliorer le comportement social en favorisant un rétablissement général.

10. Conclusions

Retour à la table des matières

1. Les compétences sociales sont des patterns de comportement social qui rendent des individus compétents dans certaines situations sociales. Ces compétences peuvent être évaluées par des jeux de rôles, des entretiens, des évaluations [114] effectuées par autrui ou des résultats objectifs. Il existe de nombreuses mesures, mais jusqu'à présent aucune n'a été vraiment agréée nommément.

2. De nombreux individus souffrent de carences au niveau de leurs compétences sociales, notamment un certain nombre d'adolescents et de jeunes adultes, la plupart des malades mentaux, et de nombreuses personnes qui travaillent.

3. Les compétences sociales ressemblent aux compétences motrices au niveau de leur structure hiérarchique et de leur réaction rapide au *feedback* ; l'assertivité et la gratification sont des composantes importantes, de même que les éléments verbaux et non verbaux, l'empathie et la coopération, la résolution et la compréhension des problèmes, la présentation de soi et les compétences face à des situations et des relations différentes.

4. Les compétences sociales varient en fonction du sexe, de la classe sociale et de la personnalité de chacun.

5. Les compétences sociales s'acquièrent essentiellement par l'expérience au sein de la famille et des groupes d'amis, et plus tard dans le travail.

6. Les compétences sociales ont des effets importants sur la popularité, les relations telles que les relations conjugales, la santé et le bonheur et l'efficacité dans le travail.

7. La plupart des malades mentaux ainsi que de nombreux délinquants présentent des carences au niveau de leurs compétences sociales, lesquelles sont parfois à l'origine des troubles dont ils souffrent.

8. L'entraînement des compétences sociales fait généralement appel au jeu de rôles, mais peut être complété par d'autres méthodes de laboratoire, des méthodes éducationnelles et l'entraînement sur le terrain. Il s'avère très efficace chez les sujets sains aussi efficace chez de nombreux patients que les méthodes alternatives qu'il peut d'ailleurs compléter, et efficace pour un certain nombre de compétences nécessaires dans le travail.

Michael Argyle

Traduction de Elisabeth de Galbert

[115]

Bibliographie

Retour à la table des matières

ARGYLE M. (1983), *The Psychology of Interpersonal Behaviour*, 4e éd., Londres, Penguin.

ARGYLE M. (1984), « Some new developments in social skills training », *Bulletin of the British Psychological Society*, 37, 405-410.

ARGYLE M. (1988), *Bodily Communication*, 2e éd., Londres, Methuen.

ARGYLE M. (1989), *The Social Psychology of Work*, 2e éd., Londres, Penguin.

ARGYLE M. (1991), *Cooperation : the Basis of Sociability*, Londres, Routledge.

ARGYLE M., FURNHAM A. et GRAHAM J.A. (1981), *Social Situations*, Cambridge, Cambridge University Press.

ARGYLE M. et HENDERSON M. (1985), *The Anatomy of Relationships*, Londres, Heinemann et Harmondsworth, Penguin.

ARGYLE M., HENDERSON M. et FURNHAM A. (1985), « The rules of social relationships », *British Journal of Social Psychology*, 24, 125-129.

ARGYLE M. et Lu L. (1990a), « The Happiness of extraverts », *Personality and Individual Differences*, 11, 1011-1017.

ARGYLE M. et Lu L. (1990b), « Happiness and social skills », *Personality and Individual Differences*, 11, 1255-1261.

BROWN G.W. et HARRIS T. (1978), *Social Origins of Depression*, Londres, Tavistock.

BROWN G. et SHAW M. (1986), « Social skills training in education », in C. HOLLIN et P. TROWER (ed.), *Handbook of Social Skills Training*, Oxford, Pergamon.

BRYANT B. et TROWER P. (1974), « Social difficulty in a student population », *British Journal of Educational Psychology*, 44, 13-24.

BULL R. et HORNCASTLE P. (1983), *An Evaluation of the Metropolitan Police Recruit Training Programme*, Londres, The Police Foundation.

BURKE M.J. et DAY R.R. (1986), « A cumulative study of the effectiveness of management training », *Journal of Applied Psychology*, 71, 232-245.

DODGE K.A. (1985), « Facets of social interaction and the assessment of social competence in children », in B.H. SCHNEIDER et al. (ed.), *Children's Peer Relation : Issues of Assessment and Intervention*, New York, Springer Verlag.

EISENBERG N. et STRAYER J. (ed.) (1987), Empathy and its Development, Cambridge, Cambridge University Press.

ELLIS A. et BEATTIE G. (1986), *The Psychology of Language and Communication*, Londres, Weidenfeld et Nicholson.

EYSENCK H.J. et COOKSON D. (1970), « Personality in primary school children, 3. Family background », *British Journal of Educational Psychology*, 40, 117-131.

FIEDLER F.E., MITCHELL R. et TRIANDIS H.C. (1971), « The culture assimilator : an approach to cross-cultural training », *Journal of Applied Psychology*, 55, 95-102.

FLANDERS N.A. (1970), *Analyzing Teaching Behavior*, *Reading*, Mass., Addison-Wesley.

[116]

FLEISHMAN E.A. et HARRIS E.F. (1962), « Patterns of leadership behavior related to employee grievances and turnover », *Journal of Occupational Psychology*, 53, 65-72.

FRIEDMAN H.S. et al. (1980), « Understanding and assessing non-verbal expressiveness : the affective communication test », *Journal of Personality and Social Psychology*, 389, 333-351.

FROMING W.J., CORLEY E.B. et RINKER L. (1990), « The influence of public self-consciousness and the audience's characteristics on withdrawal from embarrassing situations », *Journal of Personality*, 58, 603-622.

FURNHAM A. (1986), « Social skills training with adolescents and young adults », in C. HOLLIN et P. TROWER (ed.), *Handbook of Social Skills Training*, Oxford, Pergamon.

GALASSI J.P., GALASSI M.D. et VEDDER M.J. (1981), « Perspectives on assertion as a social skills model », in J.D. WINE et M.D. SMYE (ed.), *Social Competence*, New York, Guilford.

GILES H. et COUPLAND N. (1991), *Language : Contexts and Consequences*, Milton Keynes, Open University Press.

GOFFMAN E. (1956), *The Presentation of Self in Everyday Life*, Edinburgh, Edinburgh University Press.

GOLLIN E.S. (1958), « Organizational characteristics of social judgment : a developmental investigation », *Journal of Personality*, 26, 139-154.

GRICE H.P. (1975), « Logic and conversation », in P. COLE et J. MORGAN (ed.), *Syntax and Semiotics*, vol. 3. Speech Acts, New York et Londres, Academic Press.

HARGIE O., SAUNDERS S. et DICKSON D. (1987), *Social Skills in Interpersonal* Communication, 2e éd., Londres, Routledge.

HAYS R.B. (1985), « A longitudinal study of friendship development », *Journal of Personality and Social Psychology*, 48, 909-924.

HENDERSON M. et HOLLIN C.R. (1986), « Social skills training and delinquency », in C.R. HOLLIN et P. TROWER (ed.), *Handbook of Social Skills Training*, Oxford, Pergamon.

HENDERSON S., BYRNE D.G. et DUNCAN-JONES P. (1981), *Neurosis and the Social Environment*, Sydney, Academic Press.

HOCHSCHILD A.R. (1983), *The Managed Heart*, Berkeley, Cal., University of California Press.

HOLLIN C.R. et TROWER P. (ed.) (1986), *Handbook of Social Skills Training*, Oxford, Pergamon, 2 vol.

HOWELLS K. (1986), « Social skills training and criminal and antisocial behaviour », in C.R. HOLLIN and P. TROWER (eds), *Handbook of Social Skills Training*, Oxford, Pergamon, vol. 1, 185-210.

HOWES C. (1988), « Peer interaction of young children », *Monographs of Society for Research in Child Development*, 53, 1.

HUSTON A.C. (1983), « Sex-typing », in E.M. HETHERINGTON (ed.), *Handbook of Child Psychology*, New York, Wiley, 4.

INGRAM R.E. (1989), « Self-focused attention in clinical disorders : review and a conceptual model », *Psychological Bulletin*, 107, 156-176.

JENNINGS H.H. (1950), *Leadership and Isolation*, New York, Longman Green.

[117]

JONES W.H., HOBBS S.A. et HOCKENBURY D. (1982), « Loneliness and social skills deficits », *Journal of Personality and Social Psychology*, 42, 682-689.

L'ABATE L. et MILAN M.A. (ed.) (1985), *Handbook of Social Skills Training and Research*, New York, Wiley.

LADD G.W. (1991), *Special issues of Journal of Social and Personal Relationships*, 3, Family-peer relationships.

LA GAIPA J.J. et WOOD H.D. (1981), « Friendship in disturbed adolescents », in S. DUCK et R. GILMOUR (ed.), *Personal Relationships*, vol 3. *Personal Relationships in Disorder*, Londres, Academic Press.

LAMB M.E. et SUTTON-SMITH B. (1982), *Sibling Relationships*, Hillsdale, N.J., Erlbaum.

LATHAM G.P. et SAARI L.M. (1979), « Application of social-learning theory to training supervisors through behavioral modelling », *Journal of Applied Psychology*, 64, 239-246.

LAZARUS A.A. (1973), « On assertive behavior : a brief note », *Behavior Therapy*, 4, 697-699.

LIBET J. et LEWINSOHN P.M. (1973), « The concept of social skill with special reference to the behavior of depressed persons », *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 40, p. 304-312.

LINDE C. (1988), « The quantification study of communication success : politeness and accidents in aviation discourses », *Language in Society*, 17, 375-399.

Lu L. et ARGYLE M. (1991), « Happiness and cooperation », *Personality and Individual Differences*, 12, 1019-1030.

MAGUIRE P. (1986), « Social skills training for health professional », in C.R. HOLLIN et P. TROWER (ed.), *Handbook of Social Skills Training*, Oxford, Pergamon.

MCNAMARA J.R. et BLUMER C.A. (1982), « Role playing to assess social competence : ecological validity considerations », *Behavior Modification*, 6, 519-549.

MEBRABIAN A. et EPSTEIN N. (1972), « A measure of emotional empathy », *Journal of Personality*, 40, 525-543.

MUCHINSKY P.M. (1986), « Personnel selection methods », in C.L. COOPER and I.T. ROBERTSON (ed.), *International Review of Industrial and Organizational Psychology*, Chichester, Wiley.

NISBETT R.E. et WILSON T.D. (1977), « Telling more than we know : verbal reports on mental processes », *Psychological Review*, 84, 231-259.

RATHUS S.A. (1973), « A 30-item schedule for assessing assertive behavior », *Behavior Therapy*, 4, 398-406.

ROSENSHINE B. (1971), *Teaching Behaviors and Student Achievement*, Slough, N.F.E.R.

ROSENTHAL R. (ed.) (1979), *Skill in Nonverbal Communication : Individual Differences*, Cambridge, Mass., Oelgeschlager, Gunn & Hain.

SARASON B.R. et al. (1985), « Concomitants of social support : social skills, physical attractiveness, and gender », *Journal of Personality and Social Psychology*, 49, 469-480.

SARASON B.R., SARASON I.G. et PIERCE G.R. (eds) (1990), *Social Support : an International View*, Chichester, Wiley.

[118]

SCHWARZER R. et LEPPIN A. (1989), « Social support and health : a meta-analysis », *Psychology and Health*, 3, 1-15.

SHEPHERD G. (1986), « Social skills training and schizophrenia », in C.R. HOLLIN and P. TROWER (ed.), *Handbook of Social Skills Training*, Oxford, Pergamon.

SHERMAN H. et FARINA A. (1974), « Social adequacy of parents and children, *Journal of Abnormal Psychology*, 83, 327-330.

SHURE M.B. (1981), « Social competence as a problem-solving skill », in J.D. WINE et M.D. SMYE (ed.), *Social Competence*, New York, Guilford.

SPENCE S. et SHEPHERD G. (1983), *Developments in Social Skills Training*, Londres, Academic Press.

SPITZBERG B.H. et CUPACH W.R. (1989), *Handbook of Interpersonal Competence Research*, New York, Springer.

THORNE A. (1987), « A press of personnality : a study of conversation between introverts and extraverts », *Journal of Personality and Social Psychology*, 53, 718-726.

TROWER P. (1986), « Social skills training and social anxiety », in C.R. HOLLIN et P. TROWER (ed.), *Handbook of Social Skills Training*, Oxford, Pergamon.

TROWER. P., BRYANT B. et ARGYLE M. (1978), *Social Skills and Mental Health*, Londres, Methuen.

WILLIAMS J.M.G. (1986), « Social skills training and depression », in C.R. HOLLIN et P. TROWER (ed.), *Handbook of Social Skills Training*, Oxford, Pergamon.

WINE J.D. et SMYE M.D. (ed.) (1981), *Social Competence*, New York, Guilford.

[119]

Deuxième partie.
Les processus élémentaires de la relation à autrui

Chapitre 5

La réputation sociale

par Nicholas Emler
Traduction de Françoise Fauchet

Retour à la table des matières

La mythologie foisonne de héros dotés de qualités de chef exceptionnelles, d'un courage ou d'un dévouement hors du commun, mais aussi de vils personnages, célèbres pour leur monstrueuse cruauté, leur perfidie ou leur égoïsme démesuré. Guillaume Tell, Robin des Bois, Jeanne d'Arc, Hérode, Néron ou Napoléon Bonaparte sont autant de personnages dont nous pensons tous bien connaître le caractère. Le monde moderne aussi a ses personnages glorieux et ses tristes individus : Mère Theresa, Nelson Mandela, Saddam Hussein, Pol Pot. Il est toutefois intéressant de noter que si nous ne doutons pas de nos convictions à leur propos, dans la plupart des cas celles-ci ne sont en fait jamais fondées sur un contact personnel direct. N'ayant jamais rencontré ces personnes, nous n'avons pu établir avec elles des relations semblables à celles que nous entretenons avec nos proches. Tout ce que nous savons d'elles repose sur des ouï-dire, des observations rapportées par d'autres.

Ce chapitre pose le principe selon lequel ce type de témoignage indirect, transmis par la tradition orale, constitue la base non seulement

de nos convictions concernant les héros et les traîtres de l'histoire ancienne et contemporaine, mais également d'une bonne partie des opinions que nous portons sur notre entourage ou que ce dernier porte sur nous. Plus précisément, ce chapitre traite de la réputation.

Celle-ci est définie ici comme le jugement porté par une communauté sur un individu particulier appartenant généralement, mais pas nécessairement, à cette même communauté. Il arrive naturellement que certaines personnes jouissent d'une réputation au sein d'une communauté ou d'un groupe dont elles ne sont pas membres. De même que Goliath jouissait d'une réputation redoutable auprès de ses ennemis, Achille était un guerrier renommé parmi les Troyens. En outre, la réputation ne se limite pas aux personnes. Certaines marques de voiture sont réputées pour leur fiabilité, certains vignobles pour leur qualité, le Brésil pour son football, etc. Nous nous attacherons toutefois au phénomène touchant les individus. En effet, nous entendons [120] démontrer que la réputation est une manifestation purement humaine, fondamentale pour la société.

1. Animaux sociaux : les origines sociales de la connaissance

1.1. Le partage des informations sociales

Retour à la table des matières

En Occident, la philosophie et la psychologie ont longtemps considéré la connaissance comme une propriété individuelle, acquise par l'individu au moyen de ses observations et interactions personnelles sur et avec son environnement. Mais la biologie moderne a apporté une vérité différente : les individus de nombreuses espèces apprennent en grande partie à connaître leur milieu par l'intermédiaire des autres. Aucun n'est contraint de tout apprendre directement par lui-même. Les informations concernant l'emplacement d'une source de nourriture, l'approche d'un prédateur ou même les techniques permettant d'exploiter le milieu peuvent être partagées. En observant et en imitant un congénère, un singe peut ainsi apprendre à enlever le sable d'un fruit

ou à se servir d'un bâton pour dénicher les termites. Le singe est un animal social ; dans son milieu naturel, il fait partie d'une unité sociale. Son adaptation au milieu s'effectue davantage en groupe qu'à titre individuel. À cet égard, l'homme est évidemment aussi un animal social.

Lorsqu'un groupe social parvient à conserver ses connaissances concernant l'adaptation en les transmettant de génération en génération, lorsqu'il peut, pour ainsi dire, amasser un capital intellectuel, la vie en groupe favorise encore plus son adaptation. On a pu observer ce phénomène de capitalisation intellectuelle chez certaines espèces de singes et, naturellement, chez l'homme, dans des proportions nettement plus importantes que chez n'importe quel autre animal. C'est pourquoi aucun d'entre nous aujourd'hui n'a à découvrir par lui-même comment faire du feu, fabriquer une poterie ou produire de l'électricité.

Les membres des espèces sociales ne se contentent pas de partager l'information. Diverses tâches sont fréquemment effectuées en coopération : construction de nids, protection contre les prédateurs, chasse, protection des vivres et prise en charge des petits. Mais le degré de coopération et les structures sociales liées à ces activités collectives peuvent considérablement varier. Sur ce point, on note une importante différence entre les insectes et les vertébrés. Les vertébrés vivant en société sont capables de reconnaître et d'établir des distinctions parmi les différents individus avec lesquels ils coopèrent. En revanche, les insectes sociaux vivent, comme l'a décrit Wilson (1974), dans un état d'intimité impersonnelle ; ils parviennent à distinguer les différentes castes internes et les membres extérieurs à leur colonie, mais ils ne se connaissent pas individuellement.

Traditionnellement, la psychologie s'intéresse à la connaissance que nous acquérons sur notre environnement matériel, ce qui se justifie si l'on part du [121] principe que les organismes doivent apprendre à connaître leur environnement matériel s'ils veulent y survivre. En ce qui concerne les espèces sociales, il faut toutefois tenir compte d'un élément supplémentaire : le milieu comprend les autres membres du groupe social. Les connaissances sur lesquelles repose l'action intelligente doivent donc inclure des connaissances sociales. Les « connaissances sociales » des termites, abeilles et autres insectes sociaux sont très simples. Celles des vertébrés sont potentiellement plus com-

plexes. Dans une colonie de primates, par exemple, elles peuvent s'étendre de l'identification des autres individus à la connaissance de la personnalité de chacun, des relations qu'ils entretiennent avec les autres membres de la colonie et du rang qu'ils occupent dans la hiérarchie sociale.

Imaginez un instant que vous apparteniez à une colonie de chimpanzés et demandez-vous comment vous avez acquis les connaissances sociales dont vous avez besoin pour être compétent au sein du groupe social. Tout ce que vous savez sur la société dans laquelle vous vivez, vous l'avez appris par vos propres observations directes. Vous avez personnellement assisté aux luttes de pouvoir, à la formation des alliances, aux combats et aux conciliations qui constituent la vie interne de cette société et contribuent à en établir la structure. Soit vous avez directement participé aux échanges, soit vous êtes demeuré un simple observateur ; les études montrent en effet que les primates consacrent beaucoup de temps à l'observation sociale.

Ce fait curieux mérite d'être souligné. On a déjà remarqué que même les insectes sociaux ne découvrent pas leur milieu uniquement par le biais de l'observation directe. Les fourmis se communiquent les informations concernant les sources de nourriture en balisant le chemin de substances chimiques. Pour s'informer mutuellement sur la direction et l'ampleur des sources de nourriture, les abeilles se livrent à des danses compliquées. Pourquoi, dans ce cas, les chimpanzés, qui disposent de moyens de communication nettement plus élaborés, ne sont-ils pas encore capables de partager les informations concernant leur environnement social ? Pourquoi, lorsqu'il s'agit pour eux d'apprendre à se connaître les uns les autres et non plus seulement d'apprendre à connaître leur habitat, ces animaux doivent-ils recourir comme tous les autres à la méthode apparemment plus « primitive » et moins efficace de l'observation directe ?

Sans doute est-ce en raison de la nature plus complexe de l'information sociale. Les abeilles et les fourmis se communiquent des informations rudimentaires du type : « nourriture dans telle direction ». La communication chez les vertébrés qui vivent en société repose également sur des informations très simples : « prédateur en vue », « attaque », etc. Le partage des informations sur l'environnement social nécessite un système de communication beaucoup plus performant que celui dont disposent les singes ; il nécessite le langage.

[122]

1.2. Le langage comme système de communication

Retour à la table des matières

Dans sa forme la plus élémentaire, l'information sociale associe des individus spécifiques à des actions et des événements spécifiques. Dans son étude sur une colonie de chimpanzés en captivité, Franz de Waal (1982) a relevé de très nombreuses informations de ce type. À la base, ses observations ne diffèrent pas de celles que les membres de la colonie ont pu faire eux-mêmes. Mais lors de réunions scientifiques, de Waal a communiqué ces observations à d'autres chercheurs. En outre, il les a publiées plus tard dans différents ouvrages. Voici comment il décrit un échange entre trois chimpanzés : « Wouter, jeune mâle d'environ trois ans, se dispute avec Amber et pousse des cris très aigus [...]. Sa mère, Tepel, s'approche de lui et étouffe rapidement ses cris en lui mettant la main sur la bouche » (op. cit.).

Dans cet extrait, de Waal fait ce qu'aucun chimpanzé ne fait, mais que tout être humain est capable de faire. Jusqu'à l'apparition des enregistrements audiovisuels, ce type d'informations sociales ne pouvait être communiqué à ceux qui n'assistaient pas directement aux événements décrits que par l'intermédiaire du langage. Le langage présente des propriétés que l'on ne retrouve dans aucun système naturel de communication animale. La plus importante de toutes étant sans doute liée au fait qu'il existe trois niveaux de structuration des signaux : 1) les éléments sonores de base, 2) les unités de sens qu'ils forment, c'est-à-dire les mots et 3) les combinaisons de ces unités permettant de formuler des messages, c'est-à-dire les phrases. Cette propriété permet de produire un nombre quasiment infini de messages différents, ce qui donne lieu à deux nouvelles caractéristiques : l'immense pouvoir sémantique du langage et, pour reprendre le terme utilisé par Hockett (1958), sa capacité de « déplacement ». Contrairement aux informations d'ordre sémantique, le déplacement désigne la communication qui porte sur des choses n'appartenant pas au présent immédiat. Les connaissances sociales étant liées aux informations concernant les

événements, elles ne peuvent être transmises que sous la forme de messages relevant du déplacement.

L'extrait tiré des observations de De Waal présente un autre élément important : les protagonistes sont identifiés par des noms. La possibilité que nous offre le langage d'identifier ou de nommer les individus est également essentielle pour l'échange des informations sociales. Pris séparément, les événements rapportés par de Waal ne nous apprennent rien sur cette société de chimpanzés, ils ne sont informatifs que dans la mesure où ils peuvent être liés à d'autres événements auxquels ont participé les mêmes individus. Il serait toutefois particulièrement difficile de raconter ces événements si les individus n'étaient pas désignés par des noms distincts. Car ce qui importe dans l'incident rapporté n'est pas tant le fait lui-même que les individus et leurs implications.

Seul l'homme est capable d'échanger des informations à propos d'actions et d'interactions impliquant des tiers sans avoir à observer ces événements [123] par lui-même. Autrement dit, les connaissances concernant l'environnement social que les chimpanzés et autres animaux sociables sont contraints d'acquérir par l'observation directe, l'homme peut les obtenir indirectement et, par conséquent, plus efficacement ou plus économiquement en tirant parti de l'expérience de ses congénères.

Concrètement, nous apprenons à connaître les autres de trois manières différentes :

- la première est l'observation directe, qui demeure un moyen efficace d'apprendre certaines choses, même pour un animal doué de langage
- la seconde passe par ce que les autres nous révèlent d'eux-mêmes
- la rumeur constitue la troisième source d'information : les uns racontent des choses sur les autres.

Nombre des jugements les plus complexes que nous portons sur les autres, notamment en ce qui concerne leur caractère ou leur personna-

lité, résultent d'informations émanant probablement de ces trois sources à la fois. Néanmoins, notons pour l'instant que nous sommes capables de connaître les autres de réputation, c'est-à-dire par l'intermédiaire de ce que nous entendons dire à leur propos. Nous aborderons ensuite les répercussions qu'entraîne cette capacité sur la structure des sociétés humaines.

2. La communauté

Retour à la table des matières

La connaissance indirecte des autres n'est possible que dans la mesure où une certaine structure sociale existe. Sachant que les sociétés humaines peuvent prendre différentes formes, l'accès indirect aux informations sociales est-il réellement universel ou simplement une possibilité ou un avantage dont disposent uniquement certaines formes de société ? Il existe deux cas opposés qui méritent notre attention : celui de la petite communauté intime, dans laquelle tout le monde se connaît, et la grande société impersonnelle, dite de « masse ». Voyons d'abord la communauté.

On peut supposer que le fait de dépendre des ouï-dire pour connaître les autres est une particularité, voire une nécessité, de la société moderne, dans laquelle la mobilité géographique et le brassage des différentes communautés sont importants. Les tribus vivant de la chasse et de la cueillette ou les communautés agricoles de type féodal sont, en revanche, rarement amenées à faire connaissance avec de nouvelles personnes. À l'image des chimpanzés, les membres de ces petits groupes connaissent le détail de la vie de leurs congénères par le seul fait qu'ils ont pu les observer personnellement, directement et intimement depuis leur naissance. Il leur est par conséquent inutile de se référer aux révélations faites par la personne concernée ou aux propos rapportés par des tiers. Mais cette conclusion risque de nous amener à confondre le résultat, soit ce que les individus savent de leur entourage, et le processus, c'est-à-dire comment ils l'ont appris.

[124]

En effet, les habitants d'un petit village, dans lequel la population se renouvelle uniquement par le biais des naissances et des décès, détiennent probablement de très nombreuses informations concernant leurs voisins. D'ailleurs, les villageois se plaignent souvent du fait que tout le monde connaît leurs moindres faits et gestes, que les autres en savent trop sur leur vie privée. Au sein d'un groupe de nomades vivant de chasse et de cueillette, voyageant, travaillant, mangeant et dormant ensemble, ce phénomène est très certainement exacerbé. Mais pourquoi penser que les membres de ces communautés acquièrent ces vastes connaissances intimes par l'observation sociale telle qu'elle est pratiquée par les primates ? Deux remarques s'imposent.

D'une part, les tâches quotidiennes des sociétés vivant de la chasse et de la cueillette et des petites communautés agricoles n'impliquent pas toujours d'agir de façon uniformément collective. La composition des groupes varie selon le type d'activité. Parfois, le village ou le clan se regroupe entièrement pour célébrer une cérémonie religieuse, pour assister à un événement important, tel qu'un mariage, ou pour prendre une grave décision. Certaines tâches peuvent également être remplies par l'ensemble de la collectivité : rentrer les récoltes, construire une nouvelle habitation ou une digue pour se protéger des inondations, préparer une fête. Mais ces exemples particuliers ne doivent pas nous amener à tirer la conclusion générale selon laquelle la structure sociale de ces sociétés humaines est essentiellement celle d'un groupe dont tous les membres se connaissent individuellement.

Les groupes formés par les comités, les jurés, les chasseurs, les jeunes délinquants, les équipages de bateaux et d'avions, les différents services d'une entreprise, les équipes de football illustrent parfaitement ce que les psychologues ont en tête lorsqu'ils parlent de groupes sociaux (Homans, 1951) ; chaque individu connaît les autres membres du groupe et agit en interaction avec eux (bien que dans certains cas, notamment en ce qui concerne les jurés, la connaissance préalable des autres soit tout à fait limitée). Ces groupes présentent d'ailleurs une similitude avec les groupes formés par les primates, une ressemblance à la fois séduisante et trompeuse. Il serait erroné de tenir ces groupes pour des équivalents des sociétés humaines ou même d'imaginer que ce sont des métaphores appropriées de la société. Les limites du groupe social formé par les primates constituent les limites réelles d'une société de primates. Les groupes sociaux humains ne sont que de sim-

ples regroupements occasionnels et temporaires destinés à remplir des fonctions spécifiques.

D'autre part, les membres de ces communautés s'informent en fait continuellement des affaires des autres. Lorsqu'ils se plaignent du fait que leur vie privée est exposée sur la place publique, les villageois font généralement référence aux bavardages incessants qui se tiennent dans leur dos.

[125]

2.1. La réputation dans la vie de la communauté

Retour à la table des matières

Les informations concernant les autres, recueillies par l'intermédiaire d'observations directes, de conversations avec la personne concernée ou de propos tenus par des tiers, amènent à prononcer des jugements sommaires. Ces derniers, portent non pas sur les agissements particuliers de la personne, que ceux-ci soient individuellement insensés, malhonnêtes, habiles ou courageux, mais sur des traits de caractère permanents. Il s'agit en effet de savoir si la personne est insensée, malhonnête, habile ou courageuse. Ces jugements sommaires relèvent de certains processus sociaux : les informations ou les comportements observés sur lesquels ils se fondent sont partagés avec les autres mais surtout les conclusions auxquelles ils donnent lieu sont également l'objet de partage. Lorsque nous parlons des autres avec un tiers, nous ne nous contentons pas d'échanger des observations portant sur des faits, nous comparons nos évaluations, nous testons nos conclusions et nous nous influençons mutuellement. Le résultat de ces processus sociaux est donc la réputation, autrement dit la somme des points sur lesquels les observateurs sociaux sont d'accord, les traits de caractère dont ils ont la même représentation. D'une certaine manière, on peut donc dire que les réputations existent moins dans la tête des individus que dans les conversations tenues par des groupes d'individus.

Qu'est-ce que la réputation ?

1. Première observation simple, peut-être évidente, mais importante : la réputation porte sur des qualités humaines variables. En effet, si tous les boulangers faisaient du pain de qualité similaire, il serait peu utile de chercher à savoir s'il vaut mieux se fournir dans telle ou telle boulangerie. Si la différence de qualité était entièrement due au hasard ou prévisible en fonction du temps, de la saison ou même du degré d'harmonie conjugale régnant au sein du couple commerçant, il serait inutile de s'informer de la réputation de chacun (ce qui n'empêcherait pas pour autant la clientèle de discuter des relations conjugales du boulanger concerné). La réputation n'est utile que dans la mesure où il existe d'importantes différences de performances directement attribuables aux personnes.

2. La réputation repose généralement sur des qualités individuelles importantes pour l'ensemble de la collectivité. Plus ces dernières lui semblent importantes, plus la collectivité cherche à les évaluer et plus la réputation s'affine.

3. Si les qualités personnelles d'un individu font l'objet de jugements de réputation, c'est qu'il est plus ou moins facile de les évaluer par d'autres moyens. Ainsi, la réputation repose moins souvent sur les qualités telles que l'assurance ou l'extraversion, qualités que l'on peut juger rapidement et sérieusement sur la base d'observations directes. Le plus souvent, elle vise les qualités [126] telles que la générosité ou le courage, qualités dont l'évaluation la plus efficace nécessite un large échantillon de performances réalisées dans différentes circonstances, pendant un certain temps. En effet, en ce qui concerne ce type de qualités, il est beaucoup plus économique de s'en remettre aux observations rapportées par des tiers. Si je peux me fier à ce que quelqu'un d'autre sait de vous, je dispose, et ce beaucoup plus rapidement, d'un échantillon de votre comportement beaucoup plus vaste et plus varié que si je devais procéder moi-même à des observations directes.

4. Enfin, et pour les mêmes raisons, la réputation s'établit sur la base de qualités rares, de facultés exceptionnelles par exemple. Lorsqu'un talent est très peu fréquent au sein d'une population, il est peu

probable que chaque individu qui la compose ait l'occasion d'observer directement ce talent dans son exercice. Si ce dernier représente en outre un atout pour la société, nous sommes en droit de penser que les communautés humaines concernées accorderont une attention toute particulière à l'information touchant sa répartition, tout comme les insectes se communiquent l'emplacement des sources de nourriture fortement concentrées.

2.2. En quoi la réputation est-elle utile ?

Retour à la table des matières

Voyons maintenant de manière plus détaillée quelles sont les fonctions de la réputation dans la vie d'une communauté humaine. Pour mieux les appréhender, commençons par aborder les problèmes que doivent résoudre d'autres animaux sociaux. Comme nous l'avons déjà vu, les espèces sociales ont développé des formes d'adaptation et de survie reposant sur la coopération. Or, celle-ci peut prendre de telles proportions que les membres du groupe semblent travailler uniquement pour le bien de la collectivité, sans en retirer un quelconque profit personnel, ou alors très limité. Les biologistes se sont donc demandé comment les vertébrés ont pu développer un quelconque degré de coopération alors que tous les coopérateurs se trouvent parallèlement en concurrence sur le plan de la reproduction (le niveau élevé de coopération et d'abnégation développé par certaines espèces d'insectes sociaux s'explique plus facilement puisque les individus qui font preuve d'abnégation appartiennent à des castes stériles et ne jouent aucun rôle direct dans le processus de reproduction).

Il est relativement aisé de montrer que les membres du groupe ont davantage intérêt à accepter qu'à refuser la coopération mutuelle. Si plusieurs individus se communiquent leurs informations concernant les sources de nourriture, unissent leurs forces pour combattre les prédateurs, coordonnent leurs efforts pour chasser ou s'avertissent mutuellement des dangers, le bénéfice net est plus élevé que s'ils avaient œuvré chacun de leur côté. Mais que se passe-t-il si l'un des membres du groupe tire parti de la coopération des autres sans avoir lui-même apporté sa contribution ? Le problème biologique se pose comme

suit : si ce type de « tricherie » rapporte finalement à l'individu [127] un bénéfice plus élevé que le fait de ne pas tricher, selon les lois de la sélection naturelle, les tricheurs finiront fatalement par supplanter les individus qui coopèrent. Naturellement, avant que le processus ne soit terminé et que les tricheurs ne deviennent majoritaires, le système de coopération que ces derniers auront exploité se sera effondré. Puisqu'ils existent, les systèmes de coopération doivent prévoir un mécanisme permettant de maintenir les bénéfices réalisés par la tricherie à un niveau inférieur à ceux produits par la coopération.

On pense actuellement que ce mécanisme repose sur le phénomène de la reconnaissance individuelle. Ceci tient compte de ce que Trivers (1971) appelle l'altruisme réciproque (voir chapitre 3). Le processus fonctionne comme suit : la coopération met en rapport les mêmes partenaires à plusieurs reprises. L'individu qui triche en ne retournant pas à son partenaire l'assistance dont il a bénéficié cesse, à plus ou moins long terme, de recevoir l'assistance de ce dernier. Finalement, le tricheur ne trouve plus aucun volontaire pour l'aider. Pendant ce temps, la coopération se poursuit parmi les non-tricheurs.

L'altruisme réciproque présenté donc un avantage à la fois pour le groupe et pour les individus qui le pratiquent. Pour que le mécanisme fonctionne, il faut toutefois que les membres du groupe s'associent plusieurs fois avec les mêmes individus, qu'ils soient capables d'identifier tous les autres individus du groupe et qu'ils se souviennent de la conduite de chacun. Cela implique que plus la coopération s'étend au sein du groupe ou plus le nombre de coopérants augmente, plus leur mémoire est mise à contribution.

Si les membres du groupe sont capables de reconnaître les individus et de se souvenir de leurs réactions antérieures, l'altruisme réciproque représente un moyen efficace de lutter contre la colonisation de la population par les tricheurs nés. Mais c'est un apprentissage lent et coûteux pour les victimes, qui ne peuvent procéder que par tâtonnements. Pour découvrir quels sont les membres du groupe qui trichent et ceux qui ne trichent pas, le chimpanzé, par exemple, doit essayer de coopérer avec chacun d'entre eux. De son côté, le tricheur a largement le temps de profiter du système avant que tous ne soient au courant de son comportement.

Capable de communiquer les informations concernant son environnement social, l'homme dispose, grâce au langage, de deux moyens pour contrôler les tricheurs : 1) le contrôle social, c'est-à-dire le contrôle de l'accès à l'interaction sociale et, par conséquent, des opportunités de coopérer ou de tricher ; et 2) l'auto-contrôle. Non seulement ces deux moyens apportent des solutions efficaces aux problèmes que posent les tricheurs, mais ils étendent également les possibilités de structure sociale au-delà des limites imposées aux autres sociétés de primates. Voyons dans un premier temps le contrôle social.

Étant donné qu'ils peuvent communiquer les informations d'ordre social, les membres des communautés humaines ont la possibilité de recueillir plus [128] rapidement les informations concernant le comportement de chaque individu dans les échanges sociaux. Ainsi, lorsqu'un individu est enclin à tricher, il suffit qu'il abuse de certains membres de la communauté à l'occasion de quelques échanges pour que cette tendance soit connue de l'ensemble de la communauté. Ceci présente un avantage évident pour la collectivité : la plupart des membres du groupe peuvent éviter tout échange avec le tricheur et, par conséquent, éviter le coût représenté par une coopération non réciproque. De plus, l'identification et l'exclusion du tricheur s'effectuant plus rapidement, le coût de la tricherie est globalement moins élevé pour le système social.

Cela nous amène donc à penser que les jugements transmis par la réputation doivent essentiellement porter sur les qualités générales des partenaires d'échange : sont-ils fiables, consciencieux, etc. ? De nombreuses recherches sur les variations de la personnalité humaine confirment que ce type de qualité est l'une des dimensions fondamentales utilisées dans la description des personnes. Le fait de connaître la réputation des autres tient une telle place dans la vie sociale humaine que l'aptitude et la propension de l'homme à communiquer des informations sociales à la fois détaillées et fiables doivent également jouer un rôle important dans les jugements qui circulent par ce biais dans les communautés humaines. Nous cherchons toujours à savoir si les autres sont des observateurs honnêtes, s'ils disent la vérité, s'ils sont bien informés, dépourvus de préjugés et impartiaux, ou s'ils sont, au contraire, malveillants, calomnieux, ignorants ou incapables de déceler les fautes de leurs congénères.

Les qualificatifs susmentionnés correspondent aux termes que nous avons l'habitude d'employer pour désigner les qualités morales des autres. Mais le fait de savoir si une personne est ou non disposée à coopérer ne permet pas de déterminer la valeur de sa contribution dans l'échange. Cette dernière dépend également de ses aptitudes et de ses compétences. Si elles sont inégalement réparties dans la population, il est fort probable que ces compétences soient l'objet de jugements qui donneront lieu à une réputation.

Les communautés humaines présentent deux autres caractéristiques intimement liées à la capacité de pouvoir communiquer les informations sociales et de pouvoir accumuler et utiliser les connaissances fournies par la réputation.

1. La coopération humaine repose en grande partie sur la décision de réaliser des projets d'avenir à plusieurs. En un mot, l'homme sait s'organiser. Chez les autres primates, les structures sociales sont fondées sur les relations de coopération, l'homme, lui, dispose d'organisations sociales. L'organisation nécessite la coordination d'intentions, de promesses, d'entreprises, d'engagements et d'arrangements concernant des actions futures, ce qui semble impossible à réaliser sans le langage. Mais l'organisation serait une forme très risquée de coopération sans l'aide des connaissances transmises par la réputation ; ces dernières permettent aux participants de minimiser les risques puisque, [129] grâce à elles, ils peuvent sélectionner des collaborateurs fiables et compétents.

2. Comme en témoignent ses systèmes de coopération, l'homme est le plus grand spécialiste du règne animal. La coopération peut s'opérer de deux manières différentes : soit les individus échangent ou participent à des formes d'action identiques, soit ils échangent des formes d'action tout à fait distinctes. De nombreuses formes de coopération humaine s'effectuent de la première manière, tels les villageois, par exemple, qui unissent leurs efforts pour construire une maison ou protéger leur village contre les agresseurs. Naturellement l'homme est un coopérateur doué de talents multiples ; tout un chacun est capable de quantités de choses différentes. Mais chaque activité peut être effectuée avec des degrés différents d'aptitude et, comme pour tout ce qui

requiert des compétences particulières, les maisons seront mieux et plus rapidement bâties et les villages seront mieux protégés si les participants deviennent des spécialistes, autrement dit si certains se concentrent par exemple sur le travail de la pierre, d'autres sur celui du bois ou si certains se spécialisent dans le maniement des armes tandis que les autres se spécialisent dans leur fabrication. Par conséquent, les qualités importantes pour leur performance dans les relations d'échange sont des compétences spécifiques, des talents très particuliers. Les qualités d'un bon fermier, d'un bon maçon ou d'un bon armurier sont tout à fait différentes de celles d'un bon guerrier.

Comme Durkheim (1893) l'a souligné il y a bien longtemps, le partage du travail comporte une dimension historique : la spécialisation technique est beaucoup plus développée dans les sociétés industrialisées contemporaines que dans les sociétés médiévales, par exemple. Toutefois, même la société humaine la plus simple présente un degré de spécialisation inconnu dans le reste du règne animal.

Cette particularité de l'homme repose sur le pouvoir de communiquer les informations sociales et d'échanger les connaissances transmises par la réputation pour trois raisons.

- La spécialisation dépend de la dimension du système social. L'homme est capable de former des systèmes sociaux plus vastes que les autres primates et, par conséquent, de se spécialiser davantage, car il est capable de rester informé sur de plus grands nombres d'individus et de relations sans avoir à tous les observer directement par lui-même.
- La réputation contribue à répartir les activités sociales de manière appropriée parmi les différents spécialistes ; elle permet de savoir dans quel domaine de grands nombres d'individus différents sont performants sans avoir à entrer directement en contact avec eux. Sans la réputation, une grande partie des échanges sociaux intervenant dans un système social de spécialistes serait peu rentable. Cela reviendrait en effet à devoir essayer toutes les boutiques de la ville afin de découvrir celle où l'on vend du pain.

[130]

- Dans un système social de spécialistes, la réputation exerce une pression favorisant la qualité.

Dans la discussion précédente, nous sommes parti de l'hypothèse selon laquelle la réputation soutient le contrôle social du comportement puisqu'elle permet d'anticiper les coûts que représente le fait de coopérer avec quelqu'un de malhonnête, de peu fiable ou d'incompétent. De là, il n'y a qu'un pas pour penser que, nous sommes également en mesure de prévoir les coûts que notre propre malhonnêteté, incompétence ou manque de fiabilité peuvent entraîner. Si nous sommes influencé par la réputation des autres, nous pouvons raisonnablement penser que les autres sont également influencés par la nôtre. Cela devrait donc nous inciter à éviter d'avoir mauvaise réputation et à mettre tout en œuvre, au contraire, pour jouir d'une bonne réputation. En observant le système économique des insulaires de Trobriand, Malinowski (1936) notait que chaque membre de la communauté était lié aux autres par un tel réseau d'obligations mutuelles que la vie entière de chacun reposait sur la coopération des autres. Celui qui manquait à ses obligations ne pouvait pas survivre, car son comportement était rapidement connu de tous. Ces insulaires devaient donc, comme tous ceux qui dépendent de la coopération des autres, s'efforcer de soigner leur réputation.

Peut-être cette discussion soulève-t-elle ici certaines objections. Cela implique-t-il, par exemple, des capacités permettant d'anticiper les réactions des autres dont en fait nous manquons ? Afin d'évaluer les coûts entraînés par la mauvaise réputation, nous devons être capable de nous mettre à la place des autres et de prévoir les répercussions à long terme de nos actions. Si nous en étions capable, nous serions sans doute encouragé à nous montrer plus fiable, plus responsable, plus consciencieux, davantage prêt à honorer nos obligations et à rendre service en retour. En revanche, il est moins évident de voir comment la capacité à anticiper les coûts d'une mauvaise réputation peut nous permettre d'améliorer nos compétences. Nous pensons que cela est possible du fait que la réputation favorise la spécialisation et la pratique ; elle incite les gens à éviter de prétendre détenir des capacités dont ils sont dépourvus et à se perfectionner dans leur domaine de

compétence. Mais voyons un autre type d'objection : pratiquement aucun de nous ne vit actuellement dans un type de société dans laquelle la réputation importe.

3. Les sociétés de masse

3.1. Des changements radicaux

Retour à la table des matières

Il est fort probable que les lecteurs auxquels nous nous adressons vivent dans une ville ou tout au moins dans une région du monde, hautement urbanisée. Ajoutons qu'il s'agit certainement de citoyens appartenant à une nation, un système économique et social organisé comptant des millions de membres. [131] Il y a tellement peu de rapport entre ce type d'entité sociale et les groupes vivant de chasse et de cueillette que formaient nos ancêtres, la société des insulaires de Trobriand ou même les communautés rurales de l'Europe féodale, qu'il est difficile de ne pas croire que la qualité de la vie dans la société contemporaine est différente de ce qu'ont connu les anciennes générations. Assurément, les nombreux écrivains et penseurs qui se sont penchés sur la question après la révolution industrielle en sont venus à la conclusion selon laquelle le type de société que nous connaissons aujourd'hui a entraîné des changements radicaux dans la nature des relations sociales. Quels sont ces changements ?

D'aucuns soutiennent que les sociétés de masse de l'époque contemporaine ne peuvent pas être structurées ni organisées sur la base de la reconnaissance individuelle et des relations personnelles car les différents individus amenés à entrer en interaction sont trop nombreux. Dans leurs déplacements, les citadins croisent chaque jour des milliers d'autres individus. Il leur est impossible de reconnaître et de traiter chacun d'entre eux individuellement. C'est pourquoi la vie citadine présente un caractère impersonnel. Les individus se sentent anonymes. Les échanges qu'ils ont avec les autres sont relativement froids et distants. Les différentes sphères de la vie d'une personne, à la maison, au travail, chez les commerçants, pendant les loisirs, sont sépa-

rées les unes des autres parce que chacune implique des rapports avec des personnes tout à fait différentes. En dehors de la vie familiale, le rapport aux autres se caractérise davantage par des transactions ponctuelles que par des relations durables.

Dans ces conditions, il n'est pas vraiment utile de chercher à s'informer de la réputation des autres. Il n'est même pas possible de recueillir ce type d'informations de manière efficace. Lorsqu'on a peu souvent affaire aux gens que connaissent ses amis, que l'on entretient peu de relations communes, il est peu utile d'échanger les informations que l'on détient concernant les autres.

Enfin, d'aucuns affirment que les sociétés de masse ont développé un vaste éventail de méthodes d'organisation sociale permettant de remplacer efficacement le système fondé sur la réputation. Parmi ces alternatives, notons la propension de l'homme à s'attribuer à lui-même ainsi qu'aux autres des rôles et des étiquettes sociales autour desquels il coordonne ensuite ses interactions. Selon cette théorie, si les individus qui participent à l'interaction sont capables d'identifier le rôle et l'étiquette sociale de leurs partenaires, ils ont immédiatement le scénario de l'interaction en main. Ils n'ont pas besoin de savoir précisément qui sont les autres acteurs. Ainsi, grâce aux rôles et à leur scénario correspondant, les vendeurs et leurs acheteurs, les serveurs et leurs clients, les piétons et les automobilistes, les prêtres et leurs fidèles entrent en interaction de manière ordonnée et cohérente, même si les individus concernés sont de parfaits étrangers les uns pour les autres.

[132]

C'est notamment sur ces arguments que repose ce que les sciences sociales désignent aujourd'hui comme la thèse de la société de masse (Nisbett, 1966). D'après cette thèse, les conditions sociales dans lesquelles la réputation pourrait servir de guide ou de but aux actions n'existent plus et les fonctions que la réputation a pu servir dans les petites communautés sont aujourd'hui servies par d'autres moyens. Voyons maintenant si cette remise en question est justifiée.

3.2. La nature personnelle du monde social

Retour à la table des matières

Si l'on affirme que notre capacité à connaître individuellement et à entretenir personnellement des relations avec les autres est dépassée en raison de la dimension de la société de masse, il est intéressant de savoir quelle est cette capacité. Combien de personnes différentes, par exemple, un adulte moyen connaît-il personnellement ? Dans le milieu naturel, les colonies de chimpanzés comptent entre 30 et 80 individus. Dans la société contemporaine, l'anthropologue Boissevain (1974) estime que l'homme adulte connaît en moyenne entre 3 000 et 5 000 personnes. Notons que cette estimation ne tient absolument pas compte des individus que nous connaissons uniquement de réputation. Néanmoins, 5 000 est nettement inférieur au nombre d'habitants que compte une ville de taille moyenne. Les grandes sociétés pourraient cependant être unies par des liens de connaissances personnelles, même si le groupe de personnes différentes qu'un individu connaît ne recouvre que partiellement le groupe de connaissances d'un autre individu. C'est en fait le cas. Généralement chacun d'entre nous a des parents ou des amis qui connaissent d'autres personnes que nous ne connaissons pas nous-mêmes. Dans une étude, le psychologue social Milgram (1970) a démontré que les membres d'une population de près de 200 millions de personnes, soit celle des États-Unis, sont en fait tous liés à chacun des autres membres par l'intermédiaire de très courtes chaînes de connaissances personnelles.

On peut néanmoins objecter que les personnes que nous connaissons ne sont pas forcément celles à qui nous avons affaire dans la vie de tous les jours, que la plus importante partie de l'environnement social se compose malgré tout d'étrangers. Est-ce le cas ? Les études dans lesquelles les participants ont été priés de noter quotidiennement leurs activités sociales ont révélé que les gens entretiennent de très nombreux contacts avec leurs amis, leurs connaissances et leurs parents, mais surtout que ce sont là les contacts sociaux quotidiens les plus courants (voir fig. 1) (Emler, 1990). Très peu d'interactions sociales ont un caractère purement officiel et impersonnel, uniquement ba-

sé sur les rôles sociaux, et très peu mettent en rapport des personnes qui étaient préalablement totalement étrangères les unes aux autres.

[133]

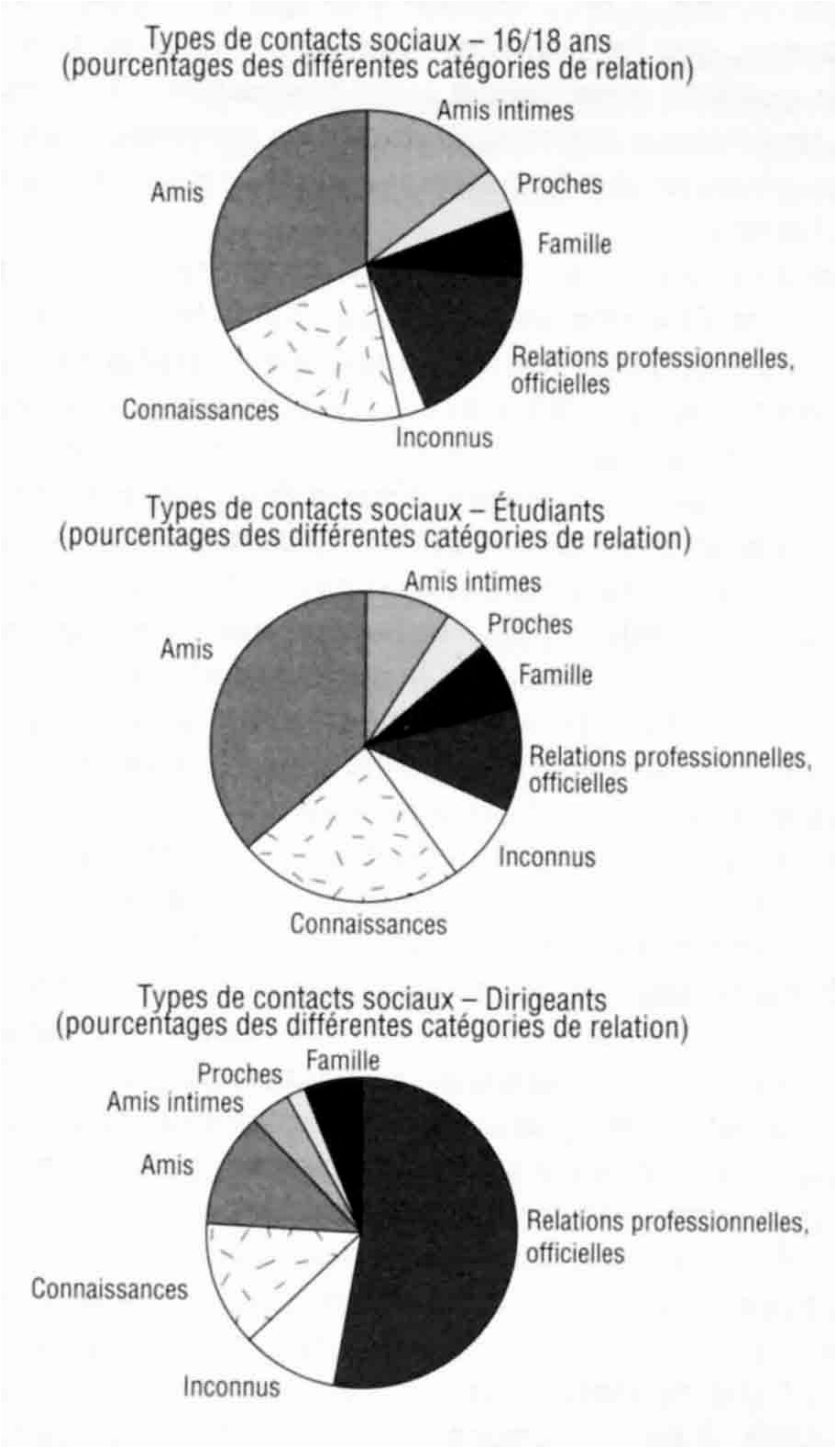


Figure 1. - D'après EmIer, 1990.

[134]

Pourtant, si l'on s'en réfère à la figure 1, il semble que les dirigeants dérogent à certains de ces schémas. Selon leurs dires, ils entretiennent de très nombreux contacts purement officiels, corroborant l'image selon laquelle le travail d'un dirigeant est bureaucratisé, reposant sur des relations d'ordre plutôt protocolaire que personnel. Contrairement à ce que nous pourrions penser, il ressort, néanmoins, que les personnes impliquées dans ce type de contacts ne sont pas des numéros anonymes et interchangeables. Dans cette catégorie « officielle », les relations entretenues durent en moyenne deux ans. Il s'agit par conséquent généralement de personnes que les dirigeants connaissent très bien personnellement.

Cette étude nous amène à une conclusion importante : il est plus normal qu'exceptionnel que l'homme ait affaire, au sein de la collectivité, à des personnes qu'il connaît et qu'il identifie en tant qu'individus distincts. Mais la réputation ne peut jouer un rôle dans ces relations que si l'on utilise les liens créés par ce réseau relationnel pour échanger des informations sociales. Les gens se disent-ils des choses à propos d'eux-mêmes qu'ils ne pourraient pas apprendre par l'observation directe et, bien plus important, se disent-ils des choses concernant leurs connaissances communes et autres tierces personnes ? Des études récentes (Emler, 1990) indiquent que non seulement ce type d'échange d'informations a lieu dans la société moderne, mais qu'il se produit à très grande échelle. Les adultes ont en moyenne plus de 20 conversations par jour, les amenant à bavarder avec plus de 50 personnes différentes au cours de la semaine. Il est beaucoup plus difficile d'évaluer le volume d'informations sociales échangé lors de chaque conversation et, a priori, il n'y a aucune raison de croire que ce type d'informations constitue la majeure partie de ces conversations. Nous parlons de politique et de religion, d'art et de cuisine. Nous échangeons des informations techniques et nous nous adressons des conseils d'ordre purement pratique. Il ressort, cependant, que dans les 150 conversations au moins que nous entretenons chaque semaine, les sujets les plus fréquemment abordés concernent les personnes ; nous parlons d'individus spécifiques, connus. Cela est vrai dans plus de 80% des cas. Environ deux tiers de la conversation sont consacrés à des révélations personnelles ; les individus se fournissent mutuellement des détails concernant leur propre personne. Le reste porte sur

des tiers ne participant pas à la conversation. Quant au type d'informations échangées, une partie relève de l'émotion, de l'humeur et de l'état de santé. Une autre est consacrée aux goûts, opinions et centres d'intérêt. Il peut également s'agir d'intentions et de projets d'avenir. Mais la plus grande catégorie rassemble les informations concernant le comportement passé et présent de chacun. Ainsi, non seulement le type d'informations sociales sur lesquelles repose la réputation continue de circuler dans les communautés modernes, mais les membres de ces communautés semblent également investir beaucoup de temps et d'énergie dans l'échange de ces informations, jusqu'à plusieurs heures par jour.

[135]

Cette activité conversationnelle présente d'autres caractéristiques intéressantes. Tout d'abord, la conversation naît le plus souvent lors de rencontres imprévues. Seule une petite proportion de nos conversations est due à un arrangement préalable, même sur le lieu de travail. La plupart du temps, elles sont soit fortuites, la rencontre n'étant ni planifiée ni prévue, soit provoquées par un objectif précis. Ce dernier type de conversation est d'ailleurs très fréquent sur le lieu de travail, notamment entre personnes assumant une responsabilité dans l'organisation du travail : dirigeants, cadres, administrateurs. Mais la plupart des rencontres donnant lieu à des conversations surviennent de manière prévisible, car les activités routinières amènent nécessairement les gens à se croiser à un moment ou un autre.

Il fut un temps où l'on pensait que les innovations technologiques survenues au cours des derniers siècles avaient progressivement réduit le besoin de conversation en face à face comme moyen d'échange et de diffusion des informations. La presse écrite et, plus récemment, les médias électroniques ont rendu possible la production et la diffusion massive des messages. Pourtant nous disposons d'un fait très clair (Szalai, 1972) : les populations ayant accès à la communication écrite et électronique consacrent beaucoup moins de temps à la consommation des informations diffusées de cette manière qu'à celle des informations échangées dans les conversations en face à face. Les conséquences directes qu'entraîne le premier moyen de communication sur les attitudes et les convictions sont faibles en comparaison des effets provoqués par le second. De manière plus surprenante, peut-être, il a été découvert (Davis, 1954) que la communication officielle interve-

nant sur le lieu de travail ne peut pas se substituer à la communication informelle en tête à tête. Au contraire, plus cette première forme de communication est importante, plus la seconde se développe. Enfin, le type de conversation le plus courant met en rapport deux personnes seulement.

Par conséquent, si l'échange des informations sociales a lieu le plus souvent dans des conversations non planifiées, informelles, en tête à tête et, comme nous l'avons vu, entre deux personnes qui se connaissent bien, il semble que nous tenions les caractéristiques de ce que nous qualifions généralement de ragots. Quels avantages les ragots peuvent-ils présenter en tant que moyen d'échange d'informations sociales ? Ceux-ci ne sont pas immédiatement évidents. Au contraire, selon la représentation populaire (Spacks, 1985), il est impossible que le commérage puisse jouer un rôle important ou constructif dans les relations humaines. Il est généralement considéré comme trivial, voire très dangereux. Ses effets néfastes sont dus à son caractère généralement peu fiable, exacerbé par les motivations malveillantes de personnes moins enclines à révéler des choses sur ceux qu'elles envient qu'à leur faire du tort. De plus, le ragot viole la vie privée et trahit la confiance, minant ainsi la solidarité des relations humaines et le bon ordre de la société. Ce n'est pas une activité dont on tire fierté. Dans la plupart des sociétés, l'opinion publique condamne [136] le commérage. Au cours de l'histoire, les colporteurs de cancans ont été plus ou moins sévèrement sanctionnés, la sanction pouvant aller de la critique modérée à la condamnation a mort par le bûcher. Il semble, par conséquent, difficile de croire que chacun d'entre nous consacre régulièrement du temps et de l'énergie à cette activité.

Toute communication, notamment si elle implique une observation et des jugements concernant des individus nommément désignés, se heurte à quatre problèmes : l'attention, la compréhension, la conviction et le « retour ». Si l'on ne porte aucun jugement de valeur sur ses motivations et ses conséquences, le commérage fournit une solution admirable pour résoudre ces problèmes. Voyons chacun d'entre eux séparément.

1. Certes, la technologie moderne nous abreuve d'informations, mais elle ne parvient pas à attirer efficacement notre attention sur les

minuscules détails qui peuvent nous être personnellement et directement utiles. Les gens qui se connaissent bien savent ce qui intéresse leur interlocuteur, ce sur quoi il est utile d'attirer son attention. Ce qui peut être une révélation fascinante pour l'un peut ne pas intéresser un autre.

2. Les systèmes de communication de masse se heurtent également au problème de la compréhension. Étant donné qu'ils sont destinés à un public de masse, il est souhaitable que les messages transmis soient compris par l'ensemble du public. Concrètement, cela n'est possible que si le contenu du message est simple et à condition de fournir un contexte détaillé. Dans les conversations naturelles, le locuteur est capable de supposer ce que son auditeur sait déjà. Plus il le connaît, plus ses suppositions sont vastes et précises. Il peut donc réduire l'information contextuelle et transmettre son message avec une efficacité optimale, tout en s'assurant une perte minimale de compréhension.

3. Parfois, même si l'auditeur comprend le message qui lui est adressé, il ne le croit pas pour autant. Le problème se pose dans la communication de masse car les diffuseurs et leur audience n'ont pas forcément les mêmes centres d'intérêt, ce qui peut amener cette dernière à se montrer sceptique vis-à-vis des informations qui lui sont transmises. Toutefois, même deux personnes bavardant ensemble peuvent avoir des centres d'intérêt différents. Considérons l'objectif de chacun. Le fait de transmettre une nouvelle n'est pas un acte de simple générosité ; en effet, les nouvelles peuvent avoir été difficiles à obtenir ou il peut s'avérer risqué de les communiquer. Il s'agit surtout de satisfaire à ses obligations de réciprocité, autrement dit de donner des nouvelles afin d'en recevoir d'autres à son tour. Nous transmettons des informations également pour défendre ou améliorer notre propre réputation, pour soutenir celle de nos amis ou détruire celle de nos ennemis. Notre objectif peut, en d'autres termes, consister à influencer la pensée et les actions ultérieures de notre interlocuteur. [137] En tant que sources d'informations sociales, les conversations en tête à tête que nous tenons avec nos connaissances présentent par conséquent des avantages pour celui qui nous écoute (Ekman, 1985). L'éventail des indications vocales et visuelles dont dispose l'interlocuteur dans l'échange en tête à tête lui fournit une base plus fiable pour répondre aux questions du type : Cela est-il vrai ? Cette personne sait-elle vraiment de quoi elle parle ? Essaie-t-elle de me manipuler ou de m'indui-

re en erreur ? Les commérages échangés entre amis présentent d'autres avantages car l'obligation morale liée à l'amitié fournit à celui qui écoute une certaine protection contre le fait d'être dupé, manipulé ou induit en erreur. Notons également que ce dernier dispose rarement d'une seule source d'information, ce qui dissuade le locuteur de déformer démesurément la vérité.

4. Voyons enfin le problème du retour ou des risques potentiels liés à la révélation d'informations concernant les autres. Dans tout échange d'informations sociales, la réputation est mise en jeu et, comme cette dernière est essentielle pour tout le monde, chacun s'efforce généralement de tout faire pour la défendre. Ainsi celui qui divulgue des informations pouvant porter préjudice à la réputation d'un autre s'expose à la vengeance. Les médias connaissent bien ce problème ; les éditeurs et les diffuseurs doivent être très prudents dans les affirmations qu'ils publient à propos des comportements des autres. On dit que le magnat de la presse Robert Maxwell savait très bien utiliser les lois concernant la diffamation pour faire supprimer la publication de toute révélation représentant une menace pour ses affaires. Le problème est que la réputation ne fournit une représentation exacte de la personne que dans la mesure où les informations négatives et positives la concernant peuvent circuler librement. Les mass media, de même que toute source d'information officielle, ne peuvent donc pas véritablement répondre à cette condition en raison de la responsabilité qui leur incombe et des difficultés qu'ils rencontrent pour satisfaire aux dispositions légales.

Encore une fois, les ragots rapportés par nos proches présentent plusieurs avantages. Les conversations privées ne sont pas soumises au regard scrutateur public et n'ont pas à satisfaire aux dispositions officielles concernant la production de preuves. Les commérages n'ont de valeur pour établir une réputation que s'ils sont sincères, tandis que leur exactitude dépend de la proximité de l'informateur avec le sujet concerné. Ainsi les plus valables sont probablement ceux que chacun divulgue à propos de ses propres amis et connaissances. Étant donné que cela contrevient parfois à d'autres règles informelles concernant les relations (Argyle et Henderson, 1984) (ne pas dire du mal de ses amis dans leur dos, ne pas livrer de confidences), chaque occasion de

commérage est une conspiration potentielle visant à contourner ou à violer ces règles, une conspiration entre amis contre d'autres amis.

[138]

Les conspirateurs potentiels doivent négocier leur volonté mutuelle de signer un tel pacte et fixer les limites à ne pas dépasser. Dans ces négociations délicates, la communication non verbale joue un rôle important (Argyle, 1988).

4. Conclusion

Retour à la table des matières

Revenons sur l'image de marque du commérage. Nous comprendrons mieux pourquoi cette activité est perçue de manière aussi négative si nous identifions également qui a le plus à perdre des jugements qu'elle peut susciter. Il est fort probable qu'il s'agisse de ceux qui jouent un rôle économique et politique important dans la communauté. Ces derniers doivent parfois la position qu'ils occupent à une réputation méritée de personne intègre et compétente, mais ce n'est pas toujours le cas. D'ailleurs, même si elle est effectivement méritée, leur réputation est constamment remise en cause par leurs concurrents, leurs rivaux ou simplement les envieux qui déforment ou interprètent mal leurs agissements. Cela crée un dilemme, D'un côté, le commérage représente lui-même une arme potentielle permettant de protéger sa réputation et quiconque souhaite arriver au pouvoir ou s'y maintenir ne se refusera le droit de s'en servir. D'un autre côté, le fait de pouvoir en interdire l'utilisation aux autres, notamment à ceux dont les propos incontrôlés peuvent représenter une menace, présente un avantage indéniable. Pour résoudre ce problème, les groupes jouissant du pouvoir s'assurent que seuls certains échanges d'informations puissent être qualifiés de commérages.

En fait, on a créé un statut d'offense. Les communautés ont appris à désapprouver le commérage, de sorte qu'elles ne qualifient de commérages que les propos tenus par des personnes occupant une position inférieure dans la société. Il est alors possible de ne pas tenir compte ou de mépriser ces dires puisqu'ils présentent toutes les caractéristi-

ques négatives associées au stéréotype traditionnel : malveillance, méchanceté, trivialité et vacuité ; les ragots sont de toute façon tellement peu fiables que seuls les fous et les naïfs peuvent leur accorder quelque crédit. Parmi les membres plus prestigieux de la communauté, les commérages sont décrits en termes plus neutres, voire positifs : on parle affaires ou politique.

Il est important de souligner qu'au fil de l'histoire, les individus les plus fréquemment accusés de commérage ont été les femmes (Bailey, 1971), ce qui est profondément ironique puisque celles-ci sont moins susceptibles de se livrer à cette activité que les hommes. Mais cela montre bien l'effet produit par le fait d'associer le commérage à une catégorie particulière de personnes : cela les dissuade de participer à l'échange des informations sociales qui déterminent les réputations. Malheureusement, l'image négative du commérage a également eu pour effet de rebuter les chercheurs, qui sont peu nombreux à s'être penchés sérieusement sur ce phénomène. Ainsi, il reste beaucoup de choses [139] à comprendre à propos des subtilités et des complexités de cette activité qui tient une place centrale dans la vie sociale de l'homme.

Nicholas Emler

Traduction de Françoise Fauchet

Bibliographie

Retour à la table des matières

ARGYLE M. (1988), *Bodily communication*, 2e éd., Londres, Methuen.

ARGYLE M. et HENDERSON M. (1984), « The rules of friendship », *Journal of Social and Personal Relationships*, 1, 211-237.

BAILEY R. (1971), *Gifts and Poison : The Politics of Reputation*, Oxford, Blackwell.

BOISSEVAIN J. (1974), *Friends of Friends : Networks, Manipulators and Coalitions*, Oxford, Blackwell.

DAVIS K. (1953), « Management communication and the grapevine », *Harvard Business Review*, 31, 43-49.

DURKHEIM E. (1893-1984), *The Division of Labour in Society*, Londres, Macmillan. [La version française du livre est disponible dans Les Classiques des sciences sociales sous le titre : *De la division du travail social*. JMT.]

EKNLAN P. (1985), *Telling Lies : Clues to Deceit in the Marketplace, Politics and Marriage*, New York, Norton.

EMLER N. (1990), « A social psychology of reputation », *European Review of Social Psychology*, 1, 171-193.

HOCKETT C. (1958), *A Course in Modern Linguistics*, New York, Macmillan.

HOMANS G.C. (1951), *The Human Group*, Londres, Routledge.

MALINOWSKI B. (1936), « The problem of meaning in primitive languages », in C.K. ODGEN et I.A. RICHARDS (ed.), *The Meaning of Meaning*, Londres.

MILGRAM S. (1970), « The experience of living in cities », *Science*, 167, 1461-1468.

NISBETT R.A. (1966), *The Sociological Tradition*, New York, Basic Books.

SPACKS P.M. (1985), *Gossip* , New York, Alfred A. Knopf.

SZALAI A. (1972), *The Use of Time : Daily Activities of Urban and Suburban Populations in Twelve Countries*, La Haye, Mouton.

TRIVERS R. (1971), « The evolution of reciprocal altruism », *Quaterly Review of* Biology, 46, 35-37.

WAAL F. de (1982), *Chimpanzee Politics*, Londres, Jonathan Cape.

WILSON E.O. (1974), *Sociobiology : The New Synthesis*, Harvard/Belknap, Cambridge, Massachusetts.

[141]

Deuxième partie.
Les processus élémentaires de la relation à autrui

Chapitre 6

Influences conscientes et influences inconscientes

par Serge Moscovici

1. La conformité

Retour à la table des matières

On nous pose souvent la question : « Qu'est-ce que la psychologie sociale ? » En guise d'inventaire, nous énumérons les phénomènes - attitudes, groupes, communications, préjugés, perception sociale, etc. -, dont les uns ou les autres nous nous occupons. Mais cherchant ensuite ce qui leur est commun, ou de quel point de vue on les aborde, nous constatons qu'ils se réfèrent tous à un processus élémentaire : l'influence que nous exerçons les uns sur les autres. Poursuivant cette recherche, nous avons constaté qu'il existe un certain accord à ce sujet, observé notamment par Aronson (1991) qui, au terme de sa définition du champ de la psychologie, écrit : « L'expression clé [...] est l'influence sociale. Elle devient notre définition du travail de la psychologie sociale : l'influence que les gens ont sur les croyances ou les comportements d'autrui » (*op. cit.*, p. 32).

Ce profond intérêt pour les effets qu'exerce ce que nous faisons et pensons sur les comportements de nos semblables n'est pas pour nous surprendre. En ce sens, assurément, ils nous deviennent plus sensibles encore, et nous tirons un certain plaisir de ce rapprochement. Tout

compte fait, et malgré les célébrations de l'individu autonome, nous doutons qu'il soit possible, un jour, de l'immuniser contre ce genre d'influences. Sans elles, nous aurions beaucoup de mal à coopérer, à communiquer et à façonner nos relations quotidiennes. Elles nous aident à nous conduire « comme il faut », à distinguer entre le « normal », comme disait Coluche, et le « déviant », à « bien parler » et à savoir ce qu'il faut faire dans la plupart des situations. Car, à travers ces petites pressions que nos parents, amis, collègues exercent sur nous, c'est notre société et notre culture qui nous marquent de leur sceau. Elles y parviennent la plupart du temps, et presque de manière tacite au moyen de l'approbation ou de la désapprobation collective. C'est pourquoi nous avons l'impression que la plupart des uniformités de goût, d'habillement, de [142] posture du corps, apparaissent de manière insensible et presque sans qu'on s'en rende compte. De même, nos enfants reprennent nos usages et se plient à nos habitudes par une sorte d'absorption spontanée des exemples que nous leur offrons, non sans une contrainte qui les empêche d'échapper à l'emprise de ces exemples et les rend imitatifs.

Il faut admettre que plus des relations interpersonnelles sont étroites, plus deux personnes sont en contact fréquent, plus elles cherchent à avoir une emprise l'une sur l'autre et moins chacune peut résister à l'emprise de l'autre. En s'assemblant, on finit par se ressembler.

Il n'est pas douteux, cependant, que l'influence a un autre visage : celui de la conformité. Nous ne parlons pas ici de cette conformité qui nous est imposée par la mode, les moyens de communication ou les institutions, bref par la tyrannie de la majorité. Celle-là a un caractère extérieur, collectif et visible. Nous parlons de ce que l'on pourrait appeler « l'amour de la conformité », né de la préoccupation constante de plaire à l'autre, de faire comme lui, de préférer les mêmes nourritures et les mêmes vêtements au point où notre ego devient son alter ego. Si les jumeaux biologiques sont rares, les jumeaux sociaux abondent, et ces derniers ne sont pas moins vrais que les premiers. À la charnière de cette assimilation à autrui se situe une propension à s'enrichir soi-même, à diversifier ses possibilités de sentir, à élargir son répertoire d'expériences et de modes d'expression. En même temps, il faut bien le reconnaître, on n'est jamais influencé sans influencer, on n'imite pas sans être imité. Observez les parents ou les professeurs, il n'est pas rare de les voir, ne serait-ce que par jeu, emprunter les ex-

pressions, les gestes, les attitudes de leurs enfants ou de leurs élèves. Il y a toujours un élément de réciprocité et toute influence est, jusqu'à un certain point, réciproque. Et ce d'autant plus que les personnes impliquées dans cette relation partagent le même sentiment, adhèrent à la même croyance et appartiennent au même milieu. On a l'habitude de parler des relations avec autrui, des perceptions de l'autre, de communications intersubjectives comme de processus autonomes et presque rationnels. Or tous baignent dans ce phénomène d'influence et y contribuent de manière plus ou moins directe. Il ne s'agit pas de nier leur spécificité, mais de souligner ce qu'ils ont en commun et les rend si indispensables à la vie en commun. Si nous insistons sur leur signification, c'est parce qu'ils sont si évidents, si familiers qu'on ne s'en aperçoit plus.

2. Est-il vrai que « plusieurs paires d'yeux voient mieux qu'une seule » ?

Retour à la table des matières

Dans son livre sur la Psychologie des influences sociales (1985), Geneviève Paicheler esquisse l'historique de ce phénomène élémentaire. Elle montre que l'ambition de notre discipline est d'abord de décrire puis d'expliquer l'influence comme un processus rationnel et donc conscient.

[143]

2.1. L'hypothèse de Asch

Ce fut en particulier l'ambition de Asch (1956) de prouver que chacun se rallie à un jugement collectif de manière réfléchie et l'accepte pour des raisons objectives. Dans une expérience devenue fameuse, il propose à des sujets expérimentaux réunis en groupes une tâche de comparaison de longueurs. Ils doivent désigner parmi trois lignes de longueurs différentes celle qui est égale à une longueur étalon. La tâche est objective et claire, car les différences entre la ligne

étalon et les trois lignes de comparaison sont nettement perceptibles par chaque sujet. Les sujets expérimentaux participent à l'expérience en groupes de sept à neuf personnes. Au sein de chaque groupe, seul un des sujets est naïf, les autres étant des compères, des complices de l'expérimentateur, instruits à donner une réponse manifestement fausse lors de sept essais sur douze, en parfaite unanimité, et avant le sujet naïf. Les résultats montrent que dans la série des sept jugements incorrects, environ un sujet sur quatre s'est conformé au groupe en donnant une réponse erronée. Plus exactement, les sujets se sont conformés dans 33% des réponses. La question est de savoir pourquoi.

Considérons tout d'abord que tous les individus ayant participé à ces expériences auraient aimé « faire comme tout le monde » et répondre comme les autres. C'est une inclination que nous avons tous dans des situations semblables, sauf ceux, et ils ne sont pas rares, qui disent « noir » dès qu'ils entendent la majorité dire « blanc ». Quoi qu'il en soit, ceux qui se sont conformés l'ont fait principalement pour deux motifs : 1) les uns parce qu'ils avaient la certitude que la majorité donnait bien des estimations correctes ; 2) les autres parce qu'ils avaient le désir de ne pas être différents. Les sujets ne faisaient pas très attention à la tâche et ne se préoccupaient pas de l'exactitude ou de l'inexactitude de leur jugement. La seule chose qui leur importait était de ne pas se distinguer, de ne pas dévier par rapport au groupe. Ils avaient tout à fait conscience de ce qu'ils faisaient et savaient pourquoi ils le faisaient. Sans entrer dans les détails de l'expérience, on voit combien l'influence mise en scène est pour ainsi dire transparente. Les individus sont conscients de la pression et agissent de manière rationnelle :

- soit parce qu'ils ont davantage confiance dans le jugement du groupe que dans leur propre jugement, illustrant la maxime selon laquelle « plusieurs paires d'yeux voient mieux qu'une seule » ;
- soit par complaisance, en suivant la majorité pour ne pas être séparés d'elle et passer pour des rebelles ou des fous.

Selon l'expression de Milgram (1974), il s'agit là d'un « conformisme en paroles » car, en réalité, les sujets n'ont pas changé leur façon de voir ni de juger les trois lignes de comparaisons. Cela est d'autant plus vrai que l'on sait : 1) qu'aucun individu, lorsqu'il est seul, ne les juge égales à la ligne étalon, 2) qu'il suffit que la belle unanimité soit brisée, qu'un autre sujet que [144] le sujet naïf donne un jugement différent de celui de la majorité, pour que la conformité chute à environ 5% des réponses.

L'expérience de Asch (1956) et bien d'autres expériences de psychologie sociale montrent que les hommes se comportent rationnellement de manière irrationnelle. Elles exposent une soumission de l'individu à la majorité ou à l'autorité qui se justifie sans être pour autant aveugle. Car malgré tout, lorsqu'il se retrouve seul, l'individu conserve son intégrité et son jugement, illustrant par là même le modèle de la soumission publique, compensée par l'indépendance privée. De nombreuses sociétés inculquent à leurs enfants ce modèle que l'on considère de mise à l'école, dans l'entreprise, etc., afin d'éviter les conflits avec les supérieurs ou les sanctions du groupe.

Ouvrons ici une parenthèse. À l'époque où l'expérience de Asch fut publiée, c'est-à-dire peu après la Seconde Guerre mondiale, beaucoup l'interprétèrent comme une simulation en laboratoire du cauchemar vécu par ceux qui furent soumis à la propagande nazie. On a vu naître le mythe, repris par Paicheler (1985), selon lequel Asch était un immigré allemand qui eut la chance d'être admis aux États-Unis où il a eu la possibilité d'analyser la nature de l'influence exercée dans son pays d'origine. Il aurait cherché à comprendre dans quelles conditions un individu peut y résister. On voit donc comment parfois, malgré leur caractère artificiel, les expériences de laboratoire sont et apparaissent comme des reproductions en miniature de situations réelles. En vérité, Asch n'était pas un immigré, mais, comme Wertheimer, Festinger, Bruner et d'autres, un professeur à la New School for Social Research de New York. Ce sont des choix politiques et son regard critique sur le conformisme de la société américaine qui l'ont conduit à une vue rationaliste des phénomènes d'influence. Il a voulu montrer que :

- quand les individus ont une perception claire de la réalité objective, ils sont en mesure de résister à la pression sociale de la majorité ;
- quand les individus ont donc la possibilité de faire un choix, ils ne sont pas condamnés au conformisme.

Nous ne cherchons pas à démentir le mythe tissé autour de Asch ni a critiquer ceux qui le partagent, mais à montrer dans quelle mesure une recherche et un chercheur sont compris par rapport à un contexte historique. Fermons cependant cette longue parenthèse pour n'en retenir que l'existence de ce genre d'influences conscientes. Pendant un demi-siècle, elles furent les seules à intéresser les psychologues sociaux qui les étudièrent de manière très fine. Mais depuis peu, les choses ont changé.

2.2. L'hypothèse de Moscovici et Faucheux

Retour à la table des matières

Un changement s'est en effet produit depuis que l'on a commencé à se demander comment un individu ou une minorité dissidente (Moscovici et Faucheux, 1972) exercent une influence sur leur groupe, sur la majorité, alors qu'ils n'ont [145] pas une autorité suffisante et ne jouissent pas a priori de la confiance des autres. Comment peuvent-ils avoir une influence en général : 1) si l'on ne peut pas dire que leur jugement est correct, comme on le dit de celui de la majorité, 2) et si c'est en les suivant, et non en leur résistant, qu'une personne fait preuve de sottise aux yeux de la plupart ?

S'il est vrai, comme on vient de le voir à propos des expériences de Asch, que de nombreux individus se conforment pour éviter de se distinguer, on comprend qu'ils rejettent de toutes leurs forces l'idée de se voir associés à un individu ou à une minorité déviants. C'est justement ce qu'ils veulent éviter au prix ou au sacrifice de leur propre jugement, de la perception même de la réalité. En un sens, si, pour les motifs que nous venons d'évoquer, il est rationnel de se conformer à la majorité,

on comprend que chacun puisse penser qu'il est irrationnel de se laisser influencer par une minorité, même si chacun subit son influence, malgré tout ce qui s'y oppose.

Il ne s'agit pas d'expliquer pourquoi on le fait, ni comment on est conduit à changer ses opinions, ses perceptions de la réalité, sous l'emprise d'un individu déviant ou d'un groupe minoritaire (Moscovici, 1979 ; Paicheler, 1985). Il s'agit simplement de reconnaître le caractère inconscient des phénomènes d'influence sociale en partant de la notion de conflit. Si l'on consulte sa propre expérience et celle de ses proches, on voit que chacun éprouve une tension, a le sentiment d'un trouble ou d'un déplaisir, lorsqu'il se trouve exposé à une opinion ou à une évaluation qui diffère de la sienne. On affirme souvent qu'il faut tolérer la différence, ce qui est plus facile à dire qu'à supporter. Sans le vouloir, nous fuyons ce genre de tension et de déplaisir et préférons ne pas nous trouver en face d'un vrai « différend » risquant de les aviver et de les alimenter. Et ce n'est pas sans motif, car la discorde et tout conflit en général sont difficiles à surmonter par les individus, et peut-être même encore davantage par les groupes qui se sentent menacés dans leur existence même.

On le voit dans l'expérience de Asch (1956) : si une partie des individus se conforment, c'est parce qu'ils veulent éviter un conflit avec la plupart des membres de leur groupe. Le consensus paraît nécessaire pour vivre en harmonie et se sentir membre d'un groupe, toute dissension étant menaçante pour soi et pour les autres. On peut le constater aussi dans les relations interpersonnelles où l'on s'attache à éliminer toute menace susceptible de ruiner une amitié, un amour, voire la simple convivialité. En revanche, pour l'individu ou la minorité qui a une opinion propre, et veut exprimer un jugement particulier, neuf, le conflit est inévitable. Non seulement il permet d'interpeller la majorité et de remettre en question les idées reçues ou une relation de soumission, mais il conduit à redéfinir les termes d'une réalité sur laquelle tout le monde semble d'accord.

En insistant sur ses propres idées, sur sa particularité, donc sur sa différence, une minorité dissidente accentue le conflit qui l'oppose à la majorité et fait apparaître le substrat qui l'en distingue. Elle le fait d'autant mieux [146] qu'elle refuse tout compromis, toute concession risquant de brouiller le différend entre elle et la majorité et de le rendre moins distinct et moins visible. Ce qui a conduit le sociologue al-

lemand Simmel (1955) à considérer qu'une société politique, par exemple, pourrait bénéficier de la diminution du nombre de ses membres si elle contribuait à éliminer de son sein les éléments timorés et enclins aux concessions. Donnant l'exemple du parti libéral en Allemagne, il affirme qu'après la défection de ce type de membres :

> Le petit nombre de ceux qui restèrent, des personnalités très résolues, furent à même d'engager une action politique totalement unie... Pour cette raison, le groupe et spécialement la minorité, qui vit dans le conflit et la persécution, rejette souvent les approches ou la tolérance venant de l'autre côté qui, de toute façon, ne saurait être que partiale, menace l'uniformité dans l'opposition de tous ses membres et, par suite, l'unité et la cohésion sur lesquelles une minorité qui combat doit insister sans compromis (op. cit., p. 97).

Par le conflit, l'individu en désaccord avec un autre individu, la minorité qui s'oppose à la majorité, mette en place :

- les conditions d'une attention dans la mesure où le comportement, l'idée qui le provoquent deviennent plus saillants dans le champ social ;
- les conditions d'une écoute en exprimant un point de vue de manière consistante, en devenant des interlocuteurs, des participants au débat public, alors que, sans conflits, leur présence et leur point de vue ont toutes les chances de rester sans écho.

Quoi qu'il en soit, pour des raisons que nous avons exposées ailleurs (Moscovici, 1980), au moins une partie de la majorité est sensible aux arguments d'un individu seul ou de la minorité : 1) soit parce qu'ils correspondent à ce que l'on a pensé en privé, 2) soit parce qu'ils ébranlent les convictions existantes, 3) soit enfin parce que l'on est attiré par ceux qui osent braver l'opprobre.

À ce propos, Merton (1961) fait remarquer que :

> Agissant ouvertement plutôt que secrètement, et évidemment conscient qu'il s'attire de sévères sanctions du groupe, le non-conformiste tend dans une certaine mesure à s'attirer le respect, même si ce respect est enfoui sous d'épaisses couches d'hostilité déclarée et de haine chez ceux qui ressentent que leurs sentiments, leurs intérêts et leurs statuts sont menacés par les dires et les actions du non-conformiste (op. cit., p. 365).

De par son expérience personnelle, chacun d'entre nous sait que, la plupart du temps, il éprouve un sentiment d'ambivalence envers l'individu ou le groupe qui cherche à l'influencer. Mais cette ambivalence n'est pas la même selon qu'il s'agit d'une majorité ou d'une minorité. En face d'une majorité, nous exprimons plutôt une attirance publique et une réserve ou une hostilité privées. Alors qu'en face d'une minorité, nous pouvons éprouver, en même [147] temps qu'une irritation, une hostilité publique, une admiration et même une envie privées.

Supposons, à présent que, pour une des raisons que nous avons évoquées, on ait plus ou moins admis, parfois sans s'en rendre compte, l'opinion ou le point de vue dissident, il apparaît un signe de conflit avec ses opinions et son point de vue antérieurs. Or, ce conflit devenu intérieur ne peut pas se résoudre facilement :

1. D'abord parce qu'on ne peut pas s'empêcher de résister à ce qui est différent, à ce qui remet en question des choses auxquelles on a longtemps cru et auxquelles nos collègues, nos amis, notre milieu continuent à croire.

2. Ensuite parce que, à supposer que l'on veuille changer, on est retenu par des forces interpersonnelles et sociales puissantes, par la force de notre attachement, de nos liens, sachant que prendre le parti de la minorité est jugé par les autres membres du groupe et par nous-mêmes comme une défection, une trahison des valeurs communes. Même celui qui donne raison à cette minorité, et va jusqu'à penser comme elle, ne se croit pas pour autant devenu un déviant. Il refuse donc de prendre le risque d'un même ostracisme et d'un même rejet.

Dans son roman L'Étranger, Camus nous donne à voir le destin d'un homme qui refuse le parti social, néglige les formes de loyauté nécessaires à la vie sociale. Mais ce refus a un prix qu'il revient à chaque homme de payer : la renonciation à la communication humaine, aux conventions qui le protègent dans la société. Meursault, le protagoniste solitaire du roman, nous séduits à cause de sa liberté, de son indifférence envers autrui. En même temps, il a quelque chose de monstrueux. C'est un étranger au sens radical du terme, personne ne voudrait lui ressembler ni se mettre à sa place.

Le conflit, dont nous faisons état à travers cet exemple, n'ayant pas de bonne solution consciente se résout de manière inconsciente, puisqu'il doit être résolu pour que les individus qui le vivent retrouvent une certaine harmonie intérieure. En d'autres mots, les individus se convertissent au point de vue de la minorité sans s'en rendre compte. Et cette conversion se produit surtout de manière indirecte afin de contourner les entraves provenant des normes et du lien commun.

Depuis que nous avons proposé pour la première fois une explication de l'influence en terme d'inconscient, on n'a cessé de nous demander si nous le pensions vraiment. Quoique nos réponses satisfassent parfois les psychologues sociaux, et quelle que soit la force de nos arguments, nous ressentons, chaque fois que nous répondons à cette question, l'impression d'avoir dit quelque chose qui ne saurait être accepté.

La raison de ces réticences est probablement la suivante : étant donné la place qu'occupe le phénomène d'influence en psychologie sociale, tout ce [148] qui touche à son explication a des répercussions dans tous les domaines de la science. Cela paraît bien compliqué, alors qu'en réalité il s'agit de quelque chose de fort simple. Dès l'instant où l'on montre que ces phénomènes ont une cause inconsciente, il faut :

1. Supposer que les phénomènes de cognition, de perception des personnes, d'attitude, de relation entre groupes ont aussi des causes inconscientes.

2. Concevoir des états latents et des effets indirects dans la vie psychique et sociale à côté des états manifestes et des effets directs auxquels nous sommes habitués.
3. Se demander si un biais cognitif ou un stéréotype ethnique sont dus uniquement à des facteurs psychophysiques, comme des limites de nos capacités à traiter l'information, à la recherche d'une économie cognitive ou aussi à des états psychiques inconscients.

Au contraire, depuis un demi-siècle, on a tenté de prouver que les phénomènes psychosociaux sont entièrement rationnels et conscients, et que l'on peut entièrement se dispenser de la connaissance des états psychiques inconscients. La psychologie sociale qui avait commencé par être une science de l'inconscient, qu'elle a par ailleurs découvert (Moscovici, 1984), était devenue, sous l'influence de Asch en particulier, une psychologie de la conscience. Or à l'heure actuelle on peut dire que cette tentative n'a pas réussi. Seulement il est difficile de le reconnaître de manière officielle pour ainsi dire, car cela obligerait à une révision déchirante de certaines théories et de nos méthodes de recherche. Mais comme nous l'apprenons des investigations sur le prinning, la facilitation sociale, le masquage perceptif et, en premier lieu, sur l'influence, ces processus latents possèdent des caractères étranges et incompatibles avec les propriétés conscientes que nous leur supposons. Il ne reste pas d'autre issue à la psychologie sociale que d'accepter le retour de l'inconscient et d'en tirer les conséquences nécessaires (Moscovici, 1993). Quoi qu'il en soit, nous devons l'admettre pour envisager, sans prévention, le principe et les résultats des expériences qui illustrent les hypothèses avancées plus haut.

3. Influences indirectes et influences latentes

3.1. Changer les attitudes en deux temps

Retour à la table des matières

Il n'est pas vrai que la première lecture d'un article ou d'un manifeste politique ne produise aucun effet sur nous et nous laisse indifférents. Du moins le croit-on, car sans nous en rendre compte, l'article ou le manifeste creusent un sillon dans notre esprit et finissent par changer ce que nous pensons, nos attentes et parfois même notre comportement. De toute évidence il s'agit d'une [149] influence différée qui échappe au contrôle de la conscience. Or, dans plusieurs expériences, il a été possible, non seulement de produire cette influence de manière systématique, mais d'en comprendre les raisons.

3.1.1. Influence différée

À l'époque qui a vu apparaître les premières campagnes contre la pollution, Moscovici, Mugny et Papastomou (1981) ont cherché à mesurer l'attitude de sujets expérimentaux à l'égard de la pollution et de ses causes.

Dans une première phase de l'expérience, ils ont demandé aux sujets de répondre à une échelle relative aux questions de pollution dont les items sont du type : « Les ménagères sont gravement mises en cause : elles utilisent de manière inconsidérée les produits de lessive et autres détergents les plus polluants » ou « Supermarchés et fabricants d'engrais chimiques se donnent la main pour dénaturer les produits naturels. » Ces items attribuent la responsabilité de la pollution soit à des actes individuels commis par des ménagères, des automobilistes, etc., sois à des groupes industriels.

La seconde phase de l'expérience qu'est la phase d'influence proprement dite intervient deux semaines plus tard. Les expérimentateurs communiquent à tous les sujets des « réponses » attribuées à des sources fictives. Dans une condition, on leur dit qu'il s'agit des réponses d'une commission gouvernementale qui apparaît comme la source d'autorité ; dans une autre condition, les réponses proviennent d'un groupe écologique marginal qui figure comme la source minoritaire. Ces deux sources sont censées avoir répondu au même questionnaire que les sujets expérimentaux.

Dans les deux cas, les réponses sont extrêmes : la commission gouvernementale attribue la responsabilité de la pollution à des actes individuels commis par des automobilistes, des ménagères, etc., et le groupe écologique marginal l'impute aux entreprises industrielles.

On communique également aux sujets un message qui aurait été rédigé par la source d'influence majoritaire, ou par la source d'influence minoritaire. Ce message propose des mesures soit contre les pollueurs individuels, soit contre les groupes industriels. Immédiatement après avoir lu le texte, on demande aux sujets de remplir à nouveau l'échelle d'attitude vis-à-vis de la pollution.

Trois semaines plus tard - ceci est important -, on demande aux mêmes sujets de remplir le même questionnaire, mais cette fois sans leur faire lire le message énonçant les mesures à prendre pour enrayer la pollution.

Les résultats montrent :

- qu'il s'est produit une influence différée, trois semaines après, de la source minoritaire, c'est-à-dire du groupe écologique marginal ;
- que les sujets ayant subi l'influence de la commission gouvernementale, c'est-à-dire de la source d'autorité, tendent à revenir à leurs attitudes antérieures.

[150]

Il y a quelque ressemblance entre cette influence différée et ce qu'on appelait la suggestion différée. Aux premiers temps de l'hypnose, on a eu l'idée de suggérer à un individu d'accomplir un acte, tel que celui d'acheter un livre dans trois semaines. L'individu menait une vie normale quand subitement, à peu près à la date indiquée, il accomplissait l'acte qui lui avait été suggéré, sans savoir pourquoi et sans pouvoir s'y opposer de façon volontaire. Maupassant a écrit une très belle nouvelle, Le Horla, sur ce phénomène qui a beaucoup frappé les imaginations.

3.1.2. Influence directe et indirecte

Mais revenons à nos expériences pour souligner que l'influence peut prendre un caractère direct ou indirect.

Mugny et Perez (1986) ont eu l'idée de mesurer l'attitude de jeunes gens à l'égard de l'avortement. On a distribué le même plaidoyer en faveur de l'avortement à des jeunes gens et des jeunes filles espagnols. Dans certaines conditions, on a attribué ce plaidoyer à un groupe minoritaire de jeunes et dans d'autres à des groupes adultes. Cependant, au préalable, tous les sujets expérimentaux ont répondu à un questionnaire qui comprend des items d'attitudes vis-à-vis de l'avortement et de la contraception. Les items d'attitude vis-à-vis de l'avortement sont directs parce qu'ils correspondent au contenu du message. En revanche, les items d'attitude vis-à-vis de la contraception sont indirects car leurs contenus ne correspondent pas au message, même s'ils ont quelque relation avec lui. Il n'est pas nécessaire d'entrer ici dans le détail de l'expérience. Disons toutefois que l'attitude vis-à-vis de l'avortement dans cette population catholique n'était pas très favorable.

Les résultats de l'expérience mettent en évidence le fait que la minorité a une influence plus marquée sur les items indirects que sur les items directs. Ce qui signifie que les sujets expérimentaux ont résisté au contenu du message contre l'avortement qui entrait en conflit avec leurs opinions et surtout leurs valeurs et n'ont pas été influencés par lui. Mais pour résoudre, du moins en partie, ce conflit, ils ont changé

en exprimant des attitudes plus favorables dans un domaine voisin, celui de la contraception.

Le moment est venu de faire apparaître ici un phénomène plus subtil dont on verra un peu plus loin l'importance.

Dans une autre expérience à propos de l'avortement Mugny et Perez (1986) suivent le même plan que dans l'expérience précédente. À ceci près que le plaidoyer est attribué à une majorité ou à une minorité. Cependant, dans deux conditions, la source d'influence appartient soit au même sexe (minorité de filles, majorité de filles), soit au sexe opposé (minorité de garçons, majorité de garçons). Observons maintenant l'influence exercée par le plaidoyer à propos de l'avortement. Dans les deux conditions où son effet est négatif, c'est-à-dire où les sujets expérimentaux tendent à devenir défavorables à l'avortement, ils deviennent favorables à la contraception. En revanche, [151] dans la condition où ils changent leurs attitudes et deviennent plus favorables à l'avortement, par une sorte de mouvement de recul, ils deviennent moins favorables qu'ils ne l'étaient à la contraception. Ces deux changements en sens inverse sont très surprenants.

Mais réfléchissons un instant à ce qui a pu se passer. Les individus qui participent à l'expérience éprouvent un conflit entre les opinions et les valeurs prônées par la source d'influence et celles qui leur sont propres. Ils manifestent leur résistance au contenu du message reçu, soit en ne changeant pas d'opinion, soit en changeant dans un sens opposé à ce contenu. Ce qui augmente d'une part leur conflit dans la mesure où ils refusent de céder à la source, et qui, d'autre part, le limite en faisant, sans s'en rendre compte, une concession aux opinions et aux valeurs supposées de la source d'influence, en exprimant une position plus favorables à la contraception. Donc, tout en résistant, les sujets changent sans s'en rendre compte. Tout se passe comme si les individus accentuaient le conflit externe en résistant et diminuaient leur propre conflit interne en cédant. Il s'agit bien d'un conflit interne, car le message ne parle pas de mesures concernant la contraception, ni d'attitudes de la source d'influence sur cette question.

Cette analyse s'enrichit et se confirme lorsqu'on voit que les individus, à la suite de la lecture du plaidoyer, deviennent à la fois plus favorables à l'avortement et plus défavorables à la contraception qu'ils ne l'étaient initialement. En adoptant le point de vue des auteurs de ce

message, le conflit d'opinions et de valeurs diminue sans conteste. En revanche le conflit intérieur se trouve de ce fait augmenté par l'entorse aux attitudes et aux valeurs auxquelles ils étaient attachés jusque-là. On doit le supposer, car ils cherchent à rétablir une sorte d'équilibre en changeant dans un sens opposé, en devenant plus défavorables à la contraception.

Tout cela est relativement complexe, mais non arbitraire. Ou, pour mieux dire, le jeu des influences se déroule sur deux plans : le plan du conflit conscient avec autrui et le plan du conflit plus ou moins inconscient avec soi-même. Quand un individu résiste sur le premier plan, il change sur le second et vice versa. Il fait donc en sorte que la tension entre les deux reste dans certaines limites. On a souvent eu tendance à voir l'influence comme un phénomène simple de conformisme ; on s'aperçoit que c'est un phénomène beaucoup plus subtil susceptible de se développer en même temps sur le plan conscient et inconscient.

3.2. L'influence cachée des minorités

Retour à la table des matières

Pour mieux comprendre la subtilité du phénomène d'influence, il faut avoir recours à des méthodes plus simples et plus précises. Or le choix de telles méthodes est restreint au domaine de la mémoire et de la perception, du moins en psychologie sociale.

[152]

D'après tout ce que nous venons d'énoncer, le choix d'une méthode adaptée doit obéir à deux critères :

- d'une part, il faut avoir la possibilité de mesurer les réactions à un stimulus objectif ;
- d'autre part, il faut provoquer chez les individus un changement perceptif ou cognitif qui ne puisse avoir lieu que de manière inconsciente.

Il existe dans le domaine perceptif un effet qui remplit ces deux critères : il s'agit de l'effet consécutif chromatique. Quoiqu'il soit très courant, peu de gens, même parmi les étudiants en psychologie, le connaissent.

Voici une brève description de l'effet consécutif chromatique.

Commencez par fixer une couleur pendant quelques secondes. Ensuite regardez l'écran blanc sur lequel la couleur a été projetée. Vous percevez alors non pas la surface blanche, mais une image ayant la couleur complémentaire de celle que vous avez fixée auparavant. Par exemple, si vous avez fixé du vert, vous percevrez du rouge par effet consécutif. Or cet effet nous intéresse pour une raison très simple : c'est une illusion d'optique à laquelle nous ne pouvons pas échapper. Nul ne peut décider, de manière délibérée, qu'il ne veut pas voir la couleur complémentaire de celle qu'il a fixée. Elle apparaît de manière involontaire sans qu'on la recherche et sans qu'on puisse l'inhiber. En ce sens très précis, il s'agit d'une perception inconsciente.

Il est important de retenir ce fait, car il nous permet de distinguer clairement entre une influence consciente et une influence inconsciente. En d'autres mots, l'influence consciente se manifeste par le nombre de fois où une personne juge la couleur primaire de la même manière que la source d'influence, et affirme voir la même couleur que celle-ci. L'influence latente ou inconsciente se mesure par les modifications éventuelles de la perception d'une couleur complémentaire, donc par les changements de l'effet consécutif chromatique.

3.2.1. L'effet consécutif minoritaire

La méthode expérimentale qui en est résultée (Moscovici et Personnaz, 1986) comporte quatre phases distinctes :

1. Dans la première phase qui comprend cinq essais, on projette une diapositive bleue sur un écran blanc. Le sujet et un compère don-

nent par écrit, en privé, leurs réponses concernant la couleur de la diapositive, puis celle concernant la couleur complémentaire, l'image chromatique consécutive.

2. Dans la seconde phase, une fois les feuilles ramassées, l'expérimentateur dit aux sujets qu'il est en mesure de leur fournir des informations sur les [153] réponses des sujets qui les ont précédés. Bien entendu, ces informations sont inventées pour introduire la variable expérimentale. On distribue aussi aux sujets une feuille où sont indiqués les pourcentages des individus percevant la diapositive comme bleue ou verte. Ces pourcentages différencient nettement une majorité (81,8%) et une minorité (18,2%) qui auraient vu la diapositive comme étant verte. Dans une condition expérimentale, le compère est donc censé appartenir à une majorité et le sujet naïf à une minorité, et dans l'autre condition expérimentale c'est l'inverse. Ensuite, durant quinze essais, les réponses sont données à voix haute, et le compère dit invariablement « vert » en regardant la diapositive qui en réalité est bleue.

3. Durant la troisième phase, la diapositive est projetée à nouveau quinze fois. Les sujets donnent de nouveau leurs réponses par écrit, tant en ce qui concerne la couleur de la diapositive que celle de la couleur complémentaire.

4. Avant que ne commence la quatrième phase, le compère, sous le prétexte d'un rendez-vous, quitte la salle d'expérience. Le sujet reste seul et, durant quinze essais, il évalue de nouveau la couleur de la diapositive et celle de l'image consécutive qui naît sur l'écran blanc.

Plusieurs expériences ont été menées suivant ce paradigme en s'assurant que les sujets y participant n'avaient pas eu connaissance de l'effet consécutif chromatique. Dans la première expérience menée en collaboration avec Personnaz (Moscovici et Personnaz, 1986), nous avons obtenu trois résultats importants :

- En premier lieu, on observe peu d'influence manifeste, c'est-à-dire que peu de sujets répondent « vert » lorsque la source d'influence, le compère, dit que la diapositive objectivement bleue est verte. Mais, s'il s'agissait d'un rejet pur et simple de la réponse du compère, on n'aurait observé aucun changement du

jugement portant sur l'image consécutive. En d'autres mots, les sujets auraient dû voir la couleur complémentaire du bleu qui se situe dans le ton orange.

- Or, en deuxième lieu, on observe que les sujets voient la couleur complémentaire du vert, qui est la réponse du compère. Il y a là un changement, dont ils ne se rendent pas compte, du code perceptif. Il se produit quelque chose d'extraordinaire puisque les sujets continuent d'appeler « bleu » une diapositive qu'ils tendent à voir de couleur verte. Cette modification du code perceptif a lieu seulement lorsqu'ils sont confrontés à une source minoritaire avec laquelle le conflit de réponse est, en principe, plus fort.
- En troisième lieu, on constate que cette modification du code perceptif est plus grande lorsque la source d'influence est absente que lorsqu'elle est présente, donc lorsque les sujets se sentent plus libres de résoudre leur conflit.

[154]

Sans vouloir entrer dans des considérations théoriques qui sortent du cadre de ce chapitre, une chose apparaît évidente : l'influence qui s'exprime à travers ces résultats est de nature inconsciente (Personnaz et Personnaz, 1986). Elle l'est parce que l'illusion chromatique se produit de manière automatique et spontanée.

3.2.2. La levée des résistances à l'influence minoritaire

Allons plus loin afin d'affiner, à l'aide d'une seconde expérience, la signification de ces résultats. Nous venons de voir que la résistance des individus à l'influence d'une minorité déviante provoque un conflit intérieur d'autant plus grand qu'ils éprouvent de la réticence à donner la même réponse qu'elle. Même s'ils ont envie de le faire, quelque chose dans la situation fait obstacle, telles la simple présence de l'expérimentateur et l'idée de céder au compère. Comme nous avons pu le constater, la résolution du conflit passe par la modification latente de

la réponse, à l'insu du sujet expérimental. Par conséquent, si l'on pouvait diminuer l'intensité de ce conflit en permettant aux sujets de céder, il serait alors résolu sur le plan conscient, de façon manifeste.

Pour examiner la vraisemblance de cette hypothèse, Moscovici et Doms (1982) ont introduit une variante dans l'expérience précédente : une situation de *déprivation sensorielle*.

La déprivation sensorielle consiste à créer une situation d'isolement sensoriel en plaçant des sujets dans une chambre conçue spécialement pour réduire les perceptions visuelles et tactiles. Les sujets sont immobilisés dans l'obscurité et leurs perceptions auditives peuvent être transformées par l'isolation acoustique, voire par l'émission continue de bruit blanc.

Les recherches sur la déprivation sensorielle suggèrent que les individus déprivés réagiraient aux tentatives d'influence de manière semblable à celle des individus hypnotisés. À savoir, par une levée des résistances aux suggestions d'autrui.

L'expérience de Moscovici et Doms se déroule exactement suivant le protocole décrit dans l'expérience précédente (Moscovici et Personnaz, 1986), à la différence près qu'elle comprend une condition de déprivation sensorielle.

Après la première phase de réponse privée et la distribution des pourcentages de réponses fictifs minoritaires (18,2%) ou majoritaires (81,8%), les sujets sont placés pendant quarante-cinq minutes dans la chambre de déprivation sensorielle où règne une obscurité complète. Et ce afin, leur dit l'expérimentateur pour justifier l'isolement, « d'éliminer les influences éventuelles des premières perceptions des couleurs ». L'examen des résultats montre :

- que l'influence manifeste sur les sujets, en particulier celle de la minorité, est très forte, puisqu'ils donnent 22% de réponses « vert » ;

[155]

- qu'en revanche, l'influence latente, sur la perception de la couleur complémentaire, n'est pas vraiment significative.

Nous voyons se reproduire dans le domaine de la perception un phénomène subtil analogue à celui signalé plus haut dans le domaine de l'attitude. Il se produit de manière plus claire puisque, en étudiant les réponses sujet par sujet, on observe :

- que les sujets influencés dans leurs jugements sur la couleur de la diapositive et la disant « verte » ne modifient pas leur perception de l'image consécutive en réduisant le conflit avec la source d'influence et continuent à percevoir la couleur complémentaire du bleu ;
- que les sujets ayant résisté à la source d'influence et disant que la diapositive est bleue ont en revanche tendance à percevoir, comme dans l'expérience de Moscovici et Personnaz (1986), l'image consécutive plus proche de la couleur complémentaire du vert.

Il s'avère donc que c'est bien l'intensité et la nature du conflit qui détermine le niveau conscient ou inconscient auquel il est résolu. Si le conflit est résolu au niveau conscient et public, il n'y a pas de changement ultérieur au niveau privé et inconscient. S'il n'est pas résolu au niveau conscient et public, le sujet aura tendance à le résoudre au niveau privé et inconscient.

Au vu de ce constat, on est tenté de faire un rapprochement avec les phénomènes psychosomatiques dont la plupart découlent d'un conflit social ou interpersonnel que la personne ne peut affronter ni surmonter de façon consciente. Ils sont alors convertis, sans que la personne ne s'en rende compte, en conflits affectifs exprimés par des troubles ou des maladies somatiques. On parle trop souvent de maladies psychosomatiques alors qu'il existe un bon nombre de maladies sociosomatiques dues à des influences que nous ne pouvons pas accepter ou que nous acceptons à notre corps défendant.

Afin de mieux comprendre la signification de ces idées et leur caractère, il paraît nécessaire d'évoquer encore deux expériences. La première est conçue par Mugny (1985) qui reprend sous un autre éclairage la situation imaginée par Asch et décrite au début de ce chapitre. Il adopte cette expérience de comparaison des longueurs sur trois points :

1. La réponse de la source d'influence est systématique, c'est-à-dire qu'elle sous-estime dans chaque essai la longueur des lignes de comparaison par rapport à la ligne étalon. Les sujets comprennent ainsi quelle est sa tendance.

2. Dans une condition, on dit aux sujets participant à l'expérience qu'il s'agit d'une perception objective et dans l'autre condition qu'il s'agit d'une illusion perceptive. On peut supposer que la réponse « incorrecte » de la source apparait moins légitime dans la première condition que dans la seconde. Pourtant, le conflit de réponse serait moins intense quand il s'agit d'illusion que lorsqu'il s'agît de jugements objectifs concernant la longueur des lignes de comparaison.

[156]

3. Les réponses « incorrectes » sont attribuées à une majorité (88%) pour une moitié des sujets et à une minorité (12%) pour l'autre moitié. Les premiers sont placés dans une situation de conformité où le changement semble résulter d'une pression imaginaire du groupe ; et les seconds, dans une situation de non-conformité où tout changement impliquant l'adhésion aux jugements de la minorité signifie une déviance par rapport au groupe auquel ils appartiennent.

Il s'agit d'une expérience assez complexe dont nous ne voudrions pas alourdir l'exposé en décrivant comment est mesurée l'influence latente de chaque sujet. Soulignons toutefois que les exigences de rigueur y sont respectées. L'apport surprenant de cette étude est de montrer qu'à l'encontre de ce que l'on pensait, même dans une expérience type Asch on observe une influence latente, donc inconsciente.

Il est devenu classique, en psychologie sociale, d'expliquer la conformité des individus par deux motifs rationnels :

> Ou bien ils acquièrent la conviction, face au jugement de la majorité, que leurs opinions étaient erronées. Ou bien ils ont « suivi la foule » (tout en sachant dans leur for intérieur que leurs jugements étaient corrects) afin d'être acceptés par la majorité ou d'éviter son aversion du fait de leur désaccord (Aronson, 1991, p. 22).

Or ni l'un ni l'autre de ces motifs n'explique pourquoi les sujets changent leur jugement sur la longueur des lignes quand ils se trouvent seuls. Et encore moins pourquoi ils adoptent la réponse de la minorité puisque dans ce cas ils vont « contre la foule ». Il est vraisemblable que l'intensité du conflit les contraint à le résoudre en changeant. Et comme il pourrait être gênant pour eux de l'admettre, les sujets rationalisent leurs concessions en déviant ou en se disant qu'ils le font pour être dans les bonnes grâces des autres membres du groupe. On doit avouer qu'ils ne font pas beaucoup d'effort d'imagination en donnant pour explication de leur conduite ce lieu commun. Mais ils ont raison, car c'est un argument efficace que tout le monde, y compris l'expérimentateur, accepte sans regarder plus loin. D'un commun accord, on prend des rationalisations douteuses pour des bonnes raisons. Cela n'a rien de mystérieux, hélas ! On justifie souvent le manque de courage et de caractère et on rétablit souvent les actes coupables en les mettant sur le compte d'autrui.

Il ne peut cependant nous échapper que la majorité et la minorité exercent également une influence latente, mais il est vrai, pas dans les mêmes conditions, et ceci n'est pas moins significatif. On observe :

- que la majorité obtient une influence latente lorsque les sujets croient qu'il s'agit d'une illusion perceptive, d'un jugement subjectif et somme toute conventionnel du groupe ;

[157]

- que la minorité obtient une telle influence lorsque les sujets pensent, au contraire, qu'il s'agit d'une perception objective et d'un jugement valide du groupe.

On retrouve le retournement habituel des sujets dans ces études (Nemeth et Wachtler, 1983). Il corrobore l'hypothèse que nous connaissons déjà : pour qu'une minorité puisse influencer les sujets expérimentaux sans qu'ils s'en rendent compte, il faut que le conflit soit plus intense et c'est bien le cas.

En mentionnant ces résultats, nous ne voulons pas suggérer que les individus n'évaluent pas la situation de manière consciente et ne font pas des choix délibérés. Ce que, en revanche, nous tenons à suggérer, c'est que le processus d'influence s'amplifie et déborde le contrôle réfléchi de la situation, dans tous les cas.

C'est seulement en approfondissant nos recherches et en essayant d'analyser ces processus que nous pourrons mieux comprendre la manière dont les gens portent ensemble un jugement ou s'accordent sur les questions épineuses de leurs groupes.

Une dernière expérience nous permettra de faire une observation amusante. Mugny, Perez et un groupe d'étudiants participant à une école d'été, en 1989, partent du principe qui nous est maintenant familier. Ils présentent aux sujets expérimentaux un triangle rectangle à 90° ou des triangles à peu près rectangles à 85°. Suivant la procédure courante, les sujets sont confrontés à une majorité ou à une minorité qui affirme que l'angle est de 50 °. Ces triangles pouvant être imaginés comme représentant une portion de fromage, par exemple, une part de brie, à la fin de la série de jugements sur la mesure de l'angle, les expérimentateurs demandent aux sujets expérimentaux le poids de la portion de fromage que ces triangles sont susceptibles, à leurs yeux, de représenter. Abordons la réponse à cette question de manière schématique.

Il est évident qu'évaluer le degré d'ouverture d'un angle est une affaire de perception : on le voit droit ou aigu. Mais évaluer le poids d'un fromage qu'on ne voit pas est une affaire d'imagination habituelle. Cela équivaut pratiquement à demander l'âge du capitaine après avoir vu le degré d'usure du bateau. De plus, cette évaluation est indépendante, puisque l'individu n'est pas exposé à un jugement de la minorité ou de la majorité sur la portion de fromage. Donc si influence il y a, elle est indirecte.

Réduit à sa plus simple expression, le résultat de cette expérience nous enseigne que si la majorité ou la minorité induisent les individus

à percevoir l'angle plus petit qu'il ne l'est, elles les induisent aussi à imaginer la portion de fromage plus légère. Ce constat est assurément amusant, mais va beaucoup plus loin. Dans la mesure où l'on voit un déplacement de l'influence du domaine perceptif au domaine imaginaire à l'insu des sujets expérimentaux ou presque, nous avons proposé de considérer ce déplacement comme le signe caractéristique de l'influence inconsciente qui se généralise d'un niveau psychique à l'autre. Y inclus le niveau symbolique (Moscovici et Personnaz, 1991) dans le cas où le conflit de réponse est suffisamment vigoureux.

[158]

On se doute bien des réticences que l'on éprouve à tirer les conclusions de cette série fascinante d'études (Mass et Clark III, 1984). Elles donnent sans doute l'impression qu'il n'y a pas de limite aux possibilités de suggestion. En un sens c'est vrai et nous nous en étonnons. Mais c'est néanmoins une impression fausse car : d'une part, il faut remplir bien des conditions précises pour réussir une influence ; et d'autre part, les individus ne sont influencés ni au même degré, ni à tous les niveaux psychologiques. Il est fort possible que certains types de personnalité soient plus influençables que d'autres. Mais le fait demeure que la plupart des tentatives de réponse à la question : « Quel est ce type ? Comment le reconnaître ? », ont échoué. Tout comme ont échoué les essais faits pour distinguer les personnes hypnotisables de celles qui ne le sont pas. Il y a lieu de mettre en garde contre une généralisation prématurée, au niveau de la personne, de ce que nous avons dégagé ici au sujet des rapports entre influences conscientes et influences inconscientes. On se trouve devant des processus trop complexes pour être saisis avec les moyens dont nous disposons aujourd'hui.

4. Conclusion

Retour à la table des matières

C'est une banalité de dire que nous habitons une planète façonnée par la communication de masse. Il vaudrait mieux cependant reconnaître que nous vivons à une époque caractérisée par une influence de masse qui s'exerce à plusieurs niveaux de notre vie psychique et

contre laquelle les moyens de défense sont illusoires. Chaque fois que nous allumons la radio ou la télévision, chaque fois que nous ouvrons un journal ou un magazine, quelqu'un essaie de nous convaincre de soutenir telle organisation humanitaire, de voter pour son candidat ou veut nous persuader d'acheter un produit, d'admirer la princesse de Monaco, ou encore nous apprendre quelle est la dernière nouveauté en matière de justice ou de cinéma. Un but encore plus évident quand le succès d'une émission d'information devient le support d'une publicité, le prêche religieux de ceux qu'on nomme les « télé-évangélistes » touche au même instant des millions d'auditeurs, ou une campagne d'information politique se double d'une offre d'image personnelle.

Cependant, en ayant l'attention fixée sur l'influence de masse, on croit que, dans le reste de la vie ordinaire - nos relations avec les amis, les bavardages anodins dans les cafés, les petits cadeaux que nous nous faisons les uns aux autres, les impressions échangées à propos d'un film, d'une revue, d'un livre -, l'influence est absente. Or c'est plutôt le contraire qui est vrai, car l'influence concentrée dans les médias est bien moins importante que l'influence diffusée de bouche à bouche, d'œil à œil, de geste à geste par les individus qui se rencontrent où qui sont réunis dans un même espace. Sans doute les actes d'influence y sont le plus souvent éphémères. Cela ne signifie pas qu'ils ne laissent pas de trace. Les actions, les postures ou les émotions [159] qu'on peut avoir, à force de se répéter, prennent une importance extrême. Elles créent parfois des micro-conflits en cascade et exercent une pression continue sur tout un chacun, même sur les mots qu'il choisit et le ton sur lequel il les prononce. Il convient donc de tenir compte en permanence de ces influences moléculaires.

Or cette importance sur laquelle on n'insistera jamais assez, nous avons voulu la souligner dans ce chapitre, et montrer pourquoi nous subissons l'influence d'autrui et changeons d'attitude, de perception ou de jugement à notre insu. Personne ne se rend exactement compte de l'instant où ceci arrive. Non seulement parce que la plupart des influences sont mutuelles, mais aussi parce qu'en se défendant sur le plan conscient d'une influence on augmente les chances d'être influencé sur le plan non conscient. Si le conflit prend, il faut bien le résoudre dans un sens ou dans l'autre. Il est intéressant de noter le paradoxe : plus on résiste à un agent d'influence, plus il y a de risques de lui céder à la longue. Évitons toutefois l'erreur de nous percevoir toujours

comme la cible, la proie des tentatives d'influence d'autrui, oubliant que nous agissons de même, nous influençons comme nous respirons et parlons. Ou, pour nous exprimer autrement, la plupart des influences s'appellent et se partagent. C'est par le jeu de persuasions réciproques que nous établissons nos rapports les plus solides et formons les normes les plus intimes. Quoi qu'il en soit, c'est notre conviction intime que les processus fondamentaux des influences de masse ou des influences moléculaires sont les mêmes. Ce qui nous laisse encore en face du problème captivant de savoir comment on passe du niveau social au niveau individuel (Doise, 1982) dans les grandes affaires de la société comme dans les petites affaires, mais pour nous essentielles, de la vie personnelle.

Serge Moscovici

Bibliographie

Retour à la table des matières

ARONSON E. (1991), *The Social Animal*, New York, W.H. Freman and compagny.

ASCH S.E. (1956), « Studies of independance and conformity. I : A minority of one against an unanimous majority », *Psychological Monography*, 70, 416.

DOISE, W. (1982), *L'explication en psychologie sociale*, Paris, PUF.

MASS A. et CLARK III R.D. (1984), « The hidden impact of minorities », *Psychological Bulletin*, 95, 428-450.

MERTON R.K. (1961), *Social Theory and Social Structure*, Free Press, Glence (III).

MILGRAM S. (1974), *Obedience to Authority : an Experimental View*, New York, Harper and Row.

[160]

Moscovici S. (1979), *Psychologie des minorités actives*, Paris, PUF.

Moscovici S. (1980), « Towards a theory of conversion behavior », in L. BERKOWITZ (ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*, New York, Academic Press, vol. 13.

Moscovici S. (1984), *L'Âge des foules*, Bruxelles, Livre de Poche, Complexe.

Moscovici S. (1993), « The return of inconscious », in *Social Research*, vol. 60, 1, 39-93.

Moscovici S. et Doms M. (1982), « Minority influence, majority influence and compliance behaviour after a sensory deprivation experience », *Basic and Applied Social Psychology*, 3, 2, 81-94.

Moscovici S. et FAUCHEUX C. (1972), « Social influence conformity bias and the study of active minorities », in L. BERKOWITZ (ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*, New York, Academic Press, vol. 6.

Moscovici S., MUGNY G. et PAPASTAMOU S. (1981), « Sleeper effect et/ou effet minoritaire », *Cahiers de psychologie cognitive*, vol. 1-2.

MOSCOVICI S. et PERSONNAZ B. (1986), « Studies on latent influence by the case of conversion by a minority or a majority », *European Journal of Social Psychology*, 16, 345-360.

Moscovici S. et PERSONNAZ B. (1991), « Is Lenin red or orange ? » *European Journal of Social Psychology*, 21, 2.

MUGNY G. (1984-1985), « Complaisance et conversion dans le paradigme d'Asch », *Bulletin de psychologie*, 38, 49-61.

MUGNY G. et PEREZ J.A. (1986), *Le Déni et la Raison*, Delval, Cousset.

NEMETH C. et WACHTLER J. (1983), « Creative problem solving as a result of majority versus minority influence », *European Journal of Social Psychology*, 13, 45-55.

PAICHELER G. (1985), *Psychologie des influences sociales*, Paris, Delachaux et Niestlé.

PERSONNAZ B. et PERSONNAZ M. (1986), « Un paradigme pour l'étude expérimentale de la conversion », in Moscovici S. et MUGNY G., *Psychologie de la conversion*, Delval, Cousset.

SIMMEL G. (1955), *Conflict : the Webb of Group Affiliations*, A Free Press, Paper Book.

[161]

Psychologie sociale des relations à autrui.

Troisième partie

DES ALTRUISMES AUX SOLIDARITÉS

Retour à la table des matières

[162]

[163]

Troisième partie.
Des altruismes aux solidarités

Chapitre 7

Croyances internes et croyances externes

par Jean-Léon Beauvois
et Nicole Dubois

1. Classification binaire des croyances

Retour à la table des matières

Vous préparez un examen. Certainement, il doit vous arriver de penser à ce qui serait susceptible de vous faire réussir ou échouer à cet examen. Vous devez même avoir à ce propos quelques certitudes ou quasi-certitudes. Vous vous dites peut-être que l'issue dépendra du travail que vous consacrerez à votre préparation, ou bien qu'elle dépendra de la sévérité ou de la clémence des correcteurs. À moins que vous ayez en la matière confiance en votre bonne étoile, ou en votre sens de l'argumentation. Il s'agit là d'anticipations quant à certains facteurs causaux susceptibles d'intervenir dans le cours des événements pour déterminer ce qui vous arrivera, en l'occurrence votre réussite ou votre échec à cet examen.

Vous cherchez un emploi. Vous devez, là encore, avoir quelques anticipations sur les facteurs causaux qui vont déterminer l'issue de la situation, qui vont donc déterminer ce qui vous arrivera. Vous pensez

peut-être que la conjoncture économique n'est pas favorable aux demandeurs d'emploi, ou encore que vous risquez de manquer du « piston » qu'on sait absolument nécessaire, à moins que vous ne soyez convaincu qu'il suffit de se lancer sérieusement dans les démarches nécessaires tout en renonçant aux états d'âme.

Vous espérez bien vous faire une amie à la prochaine soirée de l'ami Serge. Vous pouvez penser qu'avec le charme subtil qui vous caractérise il vous suffira d'y mettre un peu du vôtre. Vous pouvez penser aussi qu'avec de la chance il se trouvera peut-être quelqu'un ne demandant qu'à rompre avec sa solitude. L'important sera donc d'être là au bon moment.

Arrêtons là le jeu des exemples : les gens ont des anticipations quant aux facteurs susceptibles de déterminer ce qui va leur arriver ou ce qui va arriver à d'autres. En 1966, Julian Rotter, un théoricien de l'apprentissage social, a systématisé une classification binaire de ces anticipations. En effet, vous [164] aurez peut-être déjà remarqué que certaines attentes reviennent à situer au niveau de l'individu les facteurs causaux essentiels. D'autres, au contraire, situent ces facteurs causaux dans la situation, la chance, le pouvoir d'autrui, bref, là où l'individu peut difficilement exercer un contrôle efficace. Rotter appela les premières croyances en un contrôle interne (sous-entendu : des facteurs déterminant ce qui va arriver), les secondes croyances en un contrôle externe (même sous-entendu). La croyance selon laquelle il suffit de s'y mettre sérieusement pour que les choses aillent mieux est une croyance interne. La croyance selon laquelle on ne peut réussir si l'on n'est pas aidé par la chance est une croyance externe. Quant à ce que nous avons jusqu'à présent évoqué par l'expression « ce qui arrive aux gens », qu'il s'agisse d'événements très désirables, comme réussir un examen, trouver un bon emploi, se faire des amis... ou qu'il s'agisse d'événements plutôt fâcheux (peu désirables) comme rater cet examen, rester chômeur, essuyer des échecs sentimentaux.... Rotter (1966) appelait cela des renforcements, maintenant ainsi l'usage d'un concept important des théories de l'apprentissage. Les anticipations dont nous venons de parler furent donc classées en deux catégories et dites croyances en un contrôle interne vs externe des renforcements. Voici la définition, on ne peut plus classique, de Rotter :

> Dans notre culture, quand un sujet perçoit un renforcement comme n'étant pas totalement déterminé par une certaine action de sa part, ce renforcement est perçu comme le résultat de la chance, du hasard, du destin, ou comme le fait d'autres personnes très puissantes, ou bien encore comme totalement imprévisible de par la grande complexité des forces environnantes. Quand l'individu perçoit le renforcement de cette façon, nous disons qu'il s'agit d'une croyance en un contrôle externe. Si, au contraire, la personne considère que l'événement dépend de son propre comportement ou de ses caractéristiques personnelles relativement stables, nous disons qu'il s'agit d'une croyance en un contrôle interne (Rotter, 1966, « Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement », Psychological Monographs, p. 1).

Soit un renforcement R. On peut s'attendre à ce que ce renforcement se produise, en évoquant :

1. des croyances internes :

   - le comportement possible de l'acteur : « J'ai réussi parce que j'ai travaillé dur » ;
   - les traits, motivations, aptitudes... de cet acteur : « J'ai réussi parce que je suis très intelligent » ;

2. des croyances externes :

   - la chance : « J'ai réussi parce que j'ai eu la veine de tomber sur un sujet que je connaissais » ;

[165]

   - le hasard : « J'ai réussi parce que le hasard a fait que je venais juste de relire le bon chapitre » ;
   - le destin : « J'ai réussi parce que c'était écrit »

- les difficultés ou facilités de la situation : « J'ai réussi parce que j'étais dans de bonnes conditions de travail » ; « J'ai réussi parce que les questions étaient vraiment très faciles » ;
- l'intervention d'autrui : « J'ai réussi parce que le correcteur m'aimait bien. »

1.1. L'échelle ROT I/E

Retour à la table des matières

Cette classification binaire des anticipations et croyances quant au contrôle des renforcements n'aurait sans doute pas suffi pour assurer la notoriété de l'auteur. D'autres avant et avec lui y avaient déjà pensé [4]. Si Rotter (1966) fut de fait l'un des psychologues les plus souvent cités dans les années 70 à travers le monde, et notamment dans le monde anglo-saxon, c'est aussi parce qu'il fit correspondre une nouvelle variable de personnalité - le Locus of Control (nous dirons le LOC) - à cette classification des croyances en matière de contrôle des renforcements. Il proposa une échelle, dite échelle ROT I/E, pour différencier les individus internes des individus externes.

[4] Il serait regrettable que le succès de l'article de Rotter nous conduise à négliger les contributions de Lefcourt (1966) et de Phares (1968) à la production et au développement du concept de contrôle interne vs externe.

L'échelle ROT I/E de Rotter est composée de 23 items effectifs (auxquels s'ajoutent 6 items dits de « remplissage » destinés à rendre moins apparent l'objet du questionnaire). Chaque item se présente sous la forme de deux affirmations, l'une typiquement interne, l'autre typiquement externe, entre lesquelles le sujet doit choisir celle qui convient le mieux à ses convictions (principe du choix forcé). Par exemple :

Item 2 : a) La plupart des malheurs qui arrivent aux gens sont souvent dus à la malchance (proposition externe).

b) Les malheurs des gens proviennent des erreurs qu'ils commettent (proposition interne).

Item 17 : a) En ce qui concerne le monde des affaires, la plupart d'entre nous sommes les jouets de forces incompréhensibles et incontrôlables (proposition externe).

b) En participant activement aux affaires politiques et sociales, les gens peuvent contrôler ce qui se passe dans le monde (proposition interne).

Les items effectifs concernent des domaines divers : la politique, la guerre, la réussite sociale et académique, les relations interpersonnelles...

Le dépouillement consiste à compter le nombre de propositions externes choisies par le sujet et à établir ainsi un score d'externalité.

[166]

Tout donnait à penser que certaines personnes ont tendance à avoir des anticipations de type interne, tandis que d'autres ont plutôt tendance à avoir des anticipations de type externe. La classification des croyances se trouvait donc porteuse d'une classification des gens.

1.2. Gens internes et gens externes

Retour à la table des matières

Un psychologue, lorsqu'il est intéressé par une dimension particulière de la « personnalité », et lorsqu'il s'est donné un outil (une échelle, un test) pour mesurer cette dimension, dispose habituellement de trois stratégies pour conduire ses recherches [5] :

1. Il peut d'abord prendre deux ou plusieurs populations contrastées sur un critère quelconque (par exemple : les hommes et les femmes ; les gens de niveau socio-économique supérieur et ceux de niveau socio-économique inférieur ...) et se demander s'il n'y aurait pas quelque différence entre ces populations quant à la dimension qui l'intéresse (les hommes seraient-ils plus internes que les femmes ?). Il s'agit là d'une stratégie comparative de recherche.

2. Il peut ensuite, grâce à son outil de mesure, opposer deux groupes de sujets ou plusieurs groupes de sujets sur la base de la dimension de la personnalité qu'il étudie (par exemple : les sujets internes opposés aux sujets externes). Il se demande alors si ces deux groupes de sujets se comportent différemment dans une situation particulière (sujets internes et sujets externes se comportent-ils différemment par exemple dans une tâche impliquant une recherche d'information ?). Cette stratégie de recherche est quelque peu plus « expérimentale ».

3. Il peut enfin se demander si l'âge ne produit pas des variations systématiques sur la dimension qui l'intéresse (l'internalité n'augmenterait-elle pas avec l'âge ?). Cette démarche rappelle celle des psychologues développementalistes.

Les chercheurs ont intensément passé le LOC au crible de ces trois stratégies de recherche. Bien qu'une synthèse approfondie soit rendue difficile, tant par les différences de techniques mises en œuvre, de po-

[5] On pourra approfondir les problèmes posés par ces trois stratégies de recherche en consultant un ouvrage de psychologie différentielle.

pulations étudiées, d'échelles de LOC utilisées, que par le nombre de résultats négatifs sinon contradictoires [6], on ne risque pas d'être démenti en affirmant qu'une seule phrase résume assez correctement l'apport de ces longues années de recherches, même si elle ne rend pas vraiment justice à l'ingéniosité théorico-expérimentale des chercheurs : À l'internalité est associée la valeur sociale.

[167]

1. La valeur des gens d'abord : les études comparatives montrent que lorsqu'on oppose ce qu'on appelle dans le langage courant des « gens bien » à des « gens moins bien » (par exemple : les populations économiquement favorisées par rapport aux populations économiquement défavorisées ; les cadres par rapport aux ouvriers ; les Américains anglo-saxons par rapport aux Américains d'origine africaine, mexicaine, portoricaine..., sans oublier les hommes par rapport aux femmes), les premiers (les « gens bien ») ont des chances d'être plus internes que les seconds (les « gens moins bien »).

2. La valeur des conduites ensuite : les études de tendance expérimentale montrent que lorsqu'un groupe de sujets se comporte de façon plus intéressante, ou encore plus utile (ou de façon socialement plus valorisée) que l'autre, ce groupe est constitué de sujets internes. Ces derniers s'engagent volontiers dans des tâches exigeant l'exercice d'aptitudes ou d'habiletés alors que les externes préfèrent les jeux de hasard ; les internes recherchent davantage d'informations que les externes avant de prendre une décision, et sont plus attirés par la réussite que les autres.

3. Comment s'étonner alors que l'enfant, nous devrions plutôt dire l'élève car c'est toujours dans les écoles que sont recrutés les sujets, devienne avec le temps - la mission de l'école étant ce qu'elle est - quelqu'un de bien : on a très souvent observé une augmentation, jusque vers 11-12 ans, des scores d'internalité.

---

[6] Pour plus de détails concernant ces recherches, on se reportera à la synthèse de Dubois (1987).

La notion de valeur que nous venons d'utiliser n'est ni très abstraite ni très subjective. On serait presque tenté de dire qu'elle est de nature économique. Les groupes qui ont plus de chances d'être internes ont aussi plus de chances d'avoir des revenus plus intéressants. À ce titre, on pourrait dire que les sujets internes « valent plus cher » que les sujets externes (on paie plus cher les cadres que les ouvriers, les hommes que les femmes ...). Les activités dans lesquelles excellent les internes (ou celles qu'ils préfèrent) sont assez représentatives de celles que l'on trouve dans des emplois mieux rémunérés. A ce titre encore, nous pourrions avancer que ce qu'ont à vendre les internes vaut plus cher que ce qu'ont à vendre les externes. Affirmer ainsi que des années de recherche ont montré qu'à l'internalité est associée la valeur sociale revient donc à dire que s'il s'avérait que le LOC soit un trait de personnalité, comme c'est le cas de l'intelligence, il s'agirait d'un trait susceptible de fonctionner comme un critère efficace pour décider de l'utilité sociale des individus. Au point que de nombreux recruteurs ont inséré une échelle de LOC dans leur batterie de tests. Nous reviendrons sur cette idée après avoir abordé un autre aspect de la psychologie sociale expérimentale : celui des processus d'attribution causale.

[168]

2. L'erreur fondamentale d'attribution

Retour à la table des matières

Rappelons que le LOC concerne un certain type de croyances des gens susceptibles de justifier des anticipations, plus précisément leurs anticipations en matière de détermination des renforcements. Un coup d'œil sur l'échelle de Rotter montre bien que ces anticipations portent sur de grandes classes de renforcements pouvant advenir (se faire des amis, réussir ses examens, trouver un bon emploi, vivre en paix ...). Ainsi, ceux qui ont des croyances et des anticipations qui accentuent le poids causal des acteurs au détriment de celui des forces environnantes apparaissent, on vient de le voir, comme des « gens bien ».

Il se trouve qu'à l'époque où Rotter (1966), Lefcourt (1966) et Phares (1968) propulsaient le concept de LOC sur la scène scientifique,

d'autres chercheurs, issus d'une tout autre tradition théorique et même épistémologique, s'intéressaient, eux, à la façon dont les gens expliquent les comportements, les leurs comme ceux d'autrui (Jones et Davis, 1965 ; Kelley, 1967). Ces théoriciens de l'attribution causale sont, certes, soucieux d'élargir leur champ d'analyse à d'autres événements que les seuls comportements effectifs. Il reste qu'ils proposèrent à leurs premiers sujets d'expliquer des événements précis, comportements ou émotions, avérés (passés ou en cours), comme le fait de tenir un discours castriste ou de s'ébaubir à la vue d'un spectacle comique. Or, lorsqu'ils étudièrent les explications que fournissent les gens de tels événements, la première constatation de portée générale qu'ils firent fut celle d'une propension troublante de leurs sujets à évoquer des causes liées à l'acteur : ses dispositions (attitudes, traits de personnalité ...) ou, faute de mieux, ses intentions ou projets, et à négliger quelque peu, ce faisant, les causes liées aux circonstances, aux situations, aux stimuli. Une telle propension qu'on pourrait dire à *l'internalité* en matière d'explication des comportements conduit bien souvent à des énoncés causaux étranges sinon carrément erronés.

Dans une célèbre expérimentation, Ross, Amabile et Steinmetz (1977) constatèrent ainsi que les sujets négligeaient complètement les contraintes des rôles distribués de façon pourtant aléatoire : on avait attribué à une personne le rôle de questionneur et à une autre le rôle de questionné. Le jeu consistait, pour le questionneur, à poser des questions difficiles auxquelles le questionné aurait du mal à répondre. C'était à la portée de n'importe qui. Les sujets qui observèrent le jeu trouvèrent pourtant le questionneur plus compétent que le questionné, expliquant ainsi par des caractéristiques personnelles ce qui dérivait des rôles arbitrairement affectés. Les questionnés eux-mêmes trouvèrent les questionneurs plus compétents.

Une expérience de Joule et Beauvois (1987a) est encore plus troublante. Lorsqu'ils demandent à des fumeurs s'ils sont volontaires pour participer à une expérimentation impliquant une privation de tabac de 18 heures (condition contrôle), ils n'obtiennent que 4,5% de réponses positives. Dans une autre [169] condition, ils amènent, par des techniques de type manipulatoire, 95% des fumeurs contactés à accepter cette privation (voir chapitre 10). Comme on le voit, 90% environ de l'acceptation peuvent être ici expliqués par la situation contraignante dans laquelle les chercheurs ont placé les sujets fumeurs (on trouvera

dans Joule et Beauvois, 1987b, une description de la technique de manipulation utilisée). Or, lorsqu'on demande à ces sujets d'expliquer leur acceptation, ils évoquent plus volontiers des causes consistant pour l'essentiel à nier la contrainte situationnelle dans laquelle on les a placés (ils trouvent l'expérience intéressante, souhaitent connaître leur aptitude à la privation...). L'accentuation du poids causal de l'acteur ressemble bel et bien à une erreur, les « causes » évoquées n'ayant pas été suffisantes pour produire l'acceptation dans la situation contrôle.

Il ne s'agit là que de deux exemples sélectionnés dans un vaste ensemble de recherches dans lesquelles les sujets semblent commettre une telle erreur. Cette erreur, Ross (1977) l'a qualifiée d'erreur fondamentale d'attribution pour signifier qu'elle était constitutive des raisonnements causaux en matière de comportements. Cette expression d'erreur fondamentale n'a pas, il est vrai, satisfait tout le monde. Certains préféreraient voir là un biais plutôt qu'une erreur. D'autres, arguant qu'en matière d'explication causale des comportements nous ne savons, nous, psychologues, finalement que fort peu de choses, affirment qu'il est pour le moins outrecuidant (sinon épistémologiquement douteux) de dire qu'un individu qui fait une inférence causale « se trompe ». Il reste que ce biais, ou cette erreur, consistant à accentuer le poids causal de l'acteur et simultanément à négliger le poids des circonstances ou situations a marqué plus d'une décennie de recherches en matière d'attribution causale.

2.1. Erreur ou panacée ?

Retour à la table des matières

Ainsi se trouva-t-on bientôt devant ce qui peut rétrospectivement apparaître comme un étrange dilemme :

1. Pour les chercheurs en matière de LOC, l'accentuation du poids causal de l'acteur, l'internalité, apparaissait comme une sorte de panacée associée à ce qu'il y a de mieux dans notre culture. Au point que l'un d'entre eux, Mac Donald lui-même, n'hésitait pas à affirmer en 1973, sept ans seulement après le célèbre article de Rotter (1966), que les gens étaient « handicapés » par des croyances externes, rien de

bien ne pouvant arriver à des individus qui croient être ainsi soumis à la chance, au hasard ou au pouvoir d'autrui.

2. Pour les chercheurs en matière d'explication causale des comportements, la même accentuation du poids causal de l'acteur apparaissait plutôt comme une étrangeté susceptible de conduire à l'erreur, se traduisant en tout cas par la négligence de facteurs situationnels ou environnementaux que le chercheur [170] savait au moins aussi efficace du point de vue causal que les dispositions ou intentions de l'acteur.

Certes, les uns et les autres s'intéressaient, de fait sinon de droit, à l'explication d'événements plutôt différents : aux grandes classes de renforcements pour les théoriciens du LOC, aux comportements ou émotions avérés pour les théoriciens de l'attribution causale. Pourtant, dans certains domaines peut-être moins strictement caractérisés, mais relevant du registre des renforcements, on avait pu observer que cette accentuation du poids causal de l'acteur était, là encore, à l'origine de bien curieux phénomènes.

Elizabeth Langer (1975), par exemple, avait montré que les clients d'une loterie se comportaient comme s'ils étaient en mesure d'infléchir le cours du hasard : ceux qui avaient eux-mêmes « choisi » leur billet attribuaient à ce billet plus de prix s'il leur était proposé de le revendre que ceux auxquels on l'avait tout simplement remis. Il s'agissait là de l'illusion de contrôle, et toujours, dans cette illusion, les gens accentuaient leur poids causal, cette fois au détriment du hasard, facteur incontrôlable par définition. Sans oublier les biens curieuses réactions aux catastrophes qui reviennent, le plus souvent, qu'on en soit la victime ou le témoin, à attribuer aux malchanceux, violés, sinistrés, atomisés [7]... une part de causalité, donc, psychologiquement, de responsabilité. Certains chercheurs (Lerner, 1980) virent dans ces curieuses réactions l'une des preuves de l'existence d'une motivation des gens les poussant à croire à la justice de ce monde.

---

[7] Les études des réactions des gens aux catastrophes ont effectivement eu pour sujets des femmes violées, des victimes de sinistres divers. On a même étudié les réactions des Japonais victimes des bombes d'Hiroshima et de Nagasaki.

En somme, là où le chercheur disposait d'une connaissance (même imparfaite) de la détermination de l'événement, l'accentuation du poids causal de l'acteur, étudiée dans une perspective expérimentale, apparaissait bien souvent comme une distorsion de l'analyse causale naïve. Là où tout et son contraire peuvent être dits (qui peut se targuer de connaître le déterminisme réel de la réussite aux examens ?), cette accentuation, c'est-à-dire l'internalité, ici étudiée dans une perspective plutôt différentialiste, apparaissait comme un critère de valeur individuelle.

Pour traiter cette virtuelle contradiction, le chercheur peut faire intervenir, subrepticement, ses propres croyances. Notez que ce chercheur est un intellectuel, de niveau socioculturel supérieur. Quelqu'un de « bien ». Il a donc de grandes chances d'être lui-même interne, au sens de Rotter. Tout naturellement, il risque donc d'assimiler la valeur d'une croyance à celle des gens qui ont cette croyance. Implicitement ou explicitement, il fera donc comme si les internes en matière de LOC avaient objectivement raison. Il ira même jusqu'à considérer que l'internalité en matière de LOC - en somme, la vérité -, [171] est le produit d'un développement cognitif harmonieux. Le long chapitre sur le développement de l'internalité chez l'enfant, considéré comme une retombée du développement des compétences opératoires (l'enfant deviendrait interne parce qu'il devient plus intelligent !), semble, de ce point de vue, le fait de chercheurs qu'on peut suspecter d'être des internes convaincus. Mais comment traiter alors l'erreur fondamentale, l'illusion de contrôle ? Où ce chercheur-interne-convaincu s'attachera à montrer qu'il ne s'agit pas vraiment d'une erreur, ni vraiment d'une illusion. Ou il se comportera comme si l'internalité en matière de LOC n'avait rien à voir avec ses curiosités, les deux courants ici rassemblés, celui du LOC et celui de l'attribution causale, restant ainsi parfaitement disjoints.

Inutile d'évoquer comment pourrait réagir un chercheur externe. Il n'en existe sans doute pas (Thapenis, 1985).

Les auteurs de ce chapitre sont peut être internes comme le sont leurs collègues. Mais, quand bien même le seraient-ils, ils se refusent à faire de leur internalité un critère pour juger de la vérité d'une assertion. Ils ne croient pas que les « gens bien », même s'ils ont « sociale-

ment raison », ont nécessairement « épistémologiquement raison » [8]. Peut-être les « gens bien » ont-ils tout simplement des croyances, comme la grande majorité des croyances, infalsifiables ; sans doute même ont-ils des illusions, croyances et illusions socialement plus utiles que celles des autres gens. Ces auteurs ont en outre énormément de réticence à penser qu'un même phénomène cognitif - l'accentuation du poids causal de l'acteur - peut relever de déterminations différentes selon les événements (renforcements ou comportements) sur lesquels ce phénomène s'applique. C'est la raison pour laquelle ils ont défendu la théorie de la norme d'internalité (Beauvois, 1984 ; Thapenis, 1985 ; Beauvois et Le Poultier, 1986 ; Beauvois et Dubois, 1988 ; Dubois, à paraître).

3. La norme d'internalité

Retour à la table des matières

Cette théorie pose qu'il existe, dans notre univers social, une norme de jugement en fonction de laquelle les gens attribuent (ont appris à attribuer) plus de valeur aux explications causales des événements psychologiques (comportements et renforcements, anticipés ou avérés) qui accentuent le poids causal de l'acteur [9]. Évidemment, une telle norme n'est pas, le plus souvent, suffi-

---

8 Cette distinction n'est pas absconse. Elle repose sur l'idée que la vérité au sens scientifique de ce terme entre pour peu de choses dans le commerce quotidien et les transactions sociales courantes. Là, plutôt qu'avoir « scientifiquement raison », il est bien préférable d'avoir des croyances utiles, susceptibles de susciter des actions utiles.

9 Rappelons qu'une norme sociale se caractérise par la valorisation, au sein d'un groupe social donné, d'un certain type d'événements (par exemple : un comportement comme saluer en entrant dans une pièce où se trouvent déjà des gens ; un jugement comme avancer que Le Monde est un meilleur quotidien que Le Parisien libéré). Rappelons encore que pour pouvoir être qualifiée de norme, cette valorisation ne doit reposer que sur une nécessité sociale impliquant un apprentissage normatif (nous avons « appris » à trouver plus sympathique celle ou celui qui entre dans une salle d'attente en disant bonjour que celle ou celui qui y entre en ignorant les autres). Sont donc exclues du registre normatif les nécessités purement biologiques (marcher en mettant un pied de-

6.

vant l'autre n'est pas normativement valorisé), ou psychologiques (lire en lecture globale lorsque le temps est limité ne l'est pas plus). Sont également exclus du registre normatif les jugements reposant sur le critère de la valeur de vérité d'une assertion (préférer A > B et B > C- A> C à A> B et B <C - A> C ; voir Dubois, à paraître).

sante quand il s'agit d'expliquer pourquoi, dans telle situation ordinaire ou même expérimentale, un sujet avance telle ou telle explication. L'idée de norme d'internalité est même entièrement compatible avec l'observation d'explications externes, par exemple lorsque ce sujet est amené à expliquer un échec susceptible de mettre en cause l'image qu'il a de lui-même [10]. Il est en effet exceptionnel que les facteurs normatifs épuisent entièrement le déterminisme d'un événement psychologique. Mme O. doit bien savoir qu'il est « socialement plus seyant » (cette expression voulant dire qu'il s'agit d'un phénomène normatif) de préférer W.A. Mozart à J.-M. Jarre. En recherche d'emploi, s'il advenait qu'on lui posât la question, Mme O. ne manquerait pas de faire savoir qu'elle apprécie W.A. Mozart bien davantage que J.-M. Jarre. Et pourtant, cela ne l'empêchera ni d'écouter une composition de J.-M. Jarre un soir de laxisme, ni même d'affirmer qu'il s'agit du plus grand musicien de tous les temps si cela peut l'aider à séduire un fan inconditionnel de ce compositeur. Il en est de même en matière de norme d'internalité. Celle-ci n'est que l'un des facteurs affectant la production d'une explication psychologique. Ce facteur apparaît surtout dans les situations dites de forte normativité, et tout particulièrement lorsqu'il s'agit de montrer l'excellence de vos inférences causales à un chercheur, un recruteur, un enseignant, un chef...

Comme la plupart des normes de jugement, la norme d'internalité n'a pas la vérité pour fondement. Ce n'est pas sur le critère logico-scientifique de la valeur de vérité qu'il convient de juger de l'adéquation d'un énoncé normatif. La théorie de la norme d'internalité ne présuppose donc pas que les explications internes sont généralement plus « vraies », ni d'ailleurs qu'elles sont généralement plus « fausses ». Pourquoi, dans ces conditions, sont-elles socialement valorisées ? Pourquoi sont-elles socialement plus « désirables » ? Tout simplement parce qu'elles sont « socialement plus utiles ».

---

[10] Il s'agit là d'une manifestation du biais d'auto-complaisance qui consiste à préférer les explications externes de ses échecs et les explications internes de ses réussites. Il semble que ce soit une excellente façon de polir l'image qu'on a ou qu'on donne de soi-même.

3.1. L'utilité sociale de la norme d'internalité

Retour à la table des matières

Cette notion d'utilité sociale des explications internes peut être intuitivement comprise à partir d'une série d'expérimentations rapportée par Grusec (1983). [173] Il s'agit d'obtenir de jeunes enfants, sans manipuler récompenses ou punitions, c'est-à-dire sans exercer une forme « dure » de pouvoir, qu'ils émettent un comportement d'aide à l'égard d'un pair se trouvant en mauvaise position. On peut pour cela utiliser des techniques diverses. Parmi les plus efficaces, le modelage, c'est-à-dire la présence d'un autre pair (précisément le modèle) qui, complice de l'expérimentateur, réalise ostensiblement le comportement d'aide attendu et se voit publiquement et ostensiblement féliciter (socialement renforcer) par l'adulte. Si on se contente du modelage, on a de grandes chances d'obtenir de l'enfant-sujet le comportement souhaité (il va se comporter comme le modèle), mais il n'est pas sûr qu'un comportement de ce type soit spontanément reproduit par la suite dans des situations quelque peu différentes. Or, on augmente considérablement nos chances de voir un comportement altruiste (voir chapitre 3) spontanément reproduit ultérieurement par l'enfant qui vient de l'émettre si on associe au modelage une attribution interne toute simple, en disant par exemple à l'enfant, après son premier comportement d'aide, comme s'il s'agissait d'expliquer ce comportement, qu'il est un enfant serviable et généreux. Manifestement, ce n'est pas parce qu'il est serviable ou généreux que l'enfant a émis le comportement d'aide. Si c'était le cas, on n'aurait pas eu besoin du modelage, et on obtiendrait plus facilement la reproduction spontanée de comportements altruistes. Mais le simple fait de lui dire à cette occasion qu'il est serviable ou généreux l'aide à internaliser la valeur que l'acte avait pour l'expérimentateur, et à reproduire ultérieurement cet acte. En effet, que l'expérimentateur souhaite voir l'enfant réaliser un comportement que l'enfant lui-même n'est pas enclin à produire implique l'une ou l'autre de ces deux possibilités : ou bien ce comportement correspond à une valeur externe pour l'enfant (une valeur apportée par l'environnement, en l'occurrence l'expérimentateur) ; ou bien il correspond à une valeur

interne pour l'enfant, mais qui n'est pas suffisante pour diriger, dans la situation présente, son comportement.

La notion d'internalisation signifie alors :

- que l'attribution interne aide l'enfant à se donner, comme si elle venait de lui-même, cette valeur initialement véhiculée par l'expérimentateur,
- ou que cette attribution interne renforce la valeur du comportement pour l'enfant au point qu'elle en vienne par la suite à diriger son comportement, ce qu'elle était incapable de faire auparavant.

Le rappel de ces expérimentations et des enseignements qu'on en peut tirer nous dispense d'analyses plus austères. Il montre bien en effet l'utilité des explications internes dans le processus de socialisation (ici d'internalisation des valeurs), et il nous incite à étendre cette utilité à l'ensemble des situations finalement assez caractéristiques de l'exercice libéral du pouvoir où l'on obtient de quelqu'un qu'il fasse ce qu'on souhaite sans pour autant exercer de dictatoriales pressions (voir chapitre 10) et où l'on recherche aussi une généralisation spontanée de l'acte obtenu. En somme, la pratique des explications [174] internes, soit par l'agent exerçant le pouvoir, soit bien évidemment aussi par celle ou celui qui se soumet à ce pouvoir, rend plus efficace, en le pérennisant par l'internalisation, l'exercice libéral du pouvoir.

Cette idée d'un lien entre la mise en avant d'explications internes et le libéralisme dans la pratique des pouvoirs peut encore intuitivement être illustrée à partir d'un exemple imaginaire. Soit un chef d'équipe (l'exemple pourrait tout aussi bien être adapté au cas d'un enseignant, d'un travailleur social, d'un parent ...) ayant à évaluer un salarié dont le comportement n'a pas été apprécié. Voici trois discours que pourrait tenir ce chef d'équipe au salarié :

1. « Oui, il vous est bien souvent arrivé de flâner ou de rêver durant le travail. Le chef d'atelier ne tolère pas cela : attendez-vous au pire » (discours non explicatif ; pure affirmation de pouvoir).

2. « Oui, il vous est bien souvent arrivé de flâner ou de rêver durant le travail. Mais je reconnais qu'un travail aussi ennuyeux (ou qu'une ambiance aussi tendue) ne peut que vous distraire de la tâche. On verra ce que fera le chef d'atelier ; vous savez bien qu'on ne peut prédire l'humeur d'un tel homme » (discours explicatif externe, pour le comportement et pour le renforcement. Le commandement dans ce cas est-il possible ?).

3. « Oui, il vous est bien souvent arrivé de flâner ou de rêver durant le travail. Je me demande si vous êtes vraiment motivé pour ce que vous faites, si vous êtes bien fait pour ce type d'activités. Vous vous doutez que votre comportement implique que le chef d'atelier réfléchisse à ce qu'on peut faire de vous ? » (discours explicatif interne, pour le comportement et pour le renforcement).

Il est important que le lecteur admette que nous n'avons aucune raison de penser que l'un de ces discours est plus « vrai » que les autres et qu'on perdrait notre temps à juger de leur adéquation en adoptant le critère de la valeur de vérité. Pourtant, ces trois discours n'ont pas la même désirabilité sociale, la même utilité. Si l'on préfère le troisième, c'est que l'on est séduit ou par l'internalité ou par le commandement libéral [11]. Mais on voit bien que [175] les deux sont ici liés. C'est précisément ce qui fait dire aux tenants de la théorie de la

[11] Le discours explicatif externe ne correspond de fait à aucun mode de commandement préconisé ou même répertorié. Un chef qui tiendrait un tel discours serait certainement dirigé par ses supérieurs vers des emplois non hiérarchiques à moins que ce ne soit vers l'ANPE. D'une façon générale, à ce qu'il nous semble, l'exercice du pouvoir n'est jamais sorti de l'une des trois fermes suivantes : la pure affirmation de pouvoir (« tu feras cela parce que je le veux »), ou exercice dictatorial du pouvoir ; l'évocation de grandes et nobles causes (« tu feras cela parce que la cause l'exige »), ou exercice totalitaire du pouvoir ; l'appel à la nature des subordonnés (« tu feras cela parce que cela correspond à ta nature »), ou exercice libéral du pouvoir. Si les deux premières formes ne sont pas incompatibles avec des positions d'externalité, elles ne les impliquent pas nécessairement. L'exercice libéral implique par contre des positions d'internalité.

norme d'internalité que les explications internes sont socialement utiles dans un univers social qui tend vers la stigmatisation des affirmations de pouvoir (premier discours) et vers le libéralisme dans l'exercice des pouvoirs.

3.2. La réussite des internes

Retour à la table des matières

Devant l'extraordinaire réussite des élèves, travailleurs et amis internes, les chercheurs en matière de LOC ont, comme nous l'avons vu, immédiatement pensé que les internes étaient « faits » pour la réussite, qu'ils étaient intrinsèquement plus efficaces que les externes. C'est la raison pour laquelle ils ont considéré l'internalité comme une conséquence du développement cognitif. La théorie de la norme d'internalité nous conduit donc à revenir sur cette conception différentialiste et à évoquer un processus de simple sélection sociale.

À plusieurs reprises, il a été demandé à des sujets expérimentaux de répondre aux questions d'une échelle d'internalité en essayant de donner tantôt la meilleure image possible, tantôt la pire image possible d'eux-mêmes. Cette technique expérimentale a permis de tirer deux conclusions :

1. Très jeunes (dès le cours élémentaire), les élèves semblent bien avoir conscience du caractère normatif de l'internalité (voir Beauvois et Dubois, 1988) : ils ont tendance à faire davantage de choix internes pour donner une bonne image, et davantage de choix externes pour donner une mauvaise image d'eux-mêmes. Et ils le font d'autant plus que se trouve mobilisé le contexte scolaire (donner une bonne/mauvaise image à son maître). Un tel phénomène est à ce point puissant qu'il peut contrecarrer le fameux biais d'autocomplaisance consistant à fournir des explications externes pour justifier ses échecs ou ses comportements peu reluisants (Dubois, 1991).

2. Tous cependant n'ont pas le même degré de clairvoyance de la normativité des explications internes (Py et Somat, 1991). Et c'est, comme on pouvait s'y attendre, dans les contextes pédagogiques très

libéraux que cette clairvoyance est minimale (Dubois et Le Poultier, 1993). Dans de tels cas, on peut penser que les enfants fournissent des explications internes, non parce qu'ils croient qu'elles seront appréciées, mais parce qu'ils les considèrent comme vraies.

Toujours est-il que certains sujets peuvent avancer des explications internes dans le souci de se faire bien voir. Mais se font-ils effectivement bien voir ? La réponse est oui. De nombreuses recherches montrent qu'on a tendance à surévaluer les individus ayant exhibé des explications internes, et ceci sans qu'on en ait la moindre conscience. Dans l'une de ces recherches, Dubois et Le Poultier (1991) présentent des dossiers scolaires d'enfants de CM2 à des [176] instituteurs et leur demandent de dire s'ils sont favorables ou non à l'entrée en 6e de ces élèves. Ces dossiers informent des résultats scolaires et de l'origine sociale des élèves ; ils contiennent en outre une échelle d'internalité supposée passée par ces élèves mais de fait préparée par les chercheurs pour exhiber des choix très internes ou très externes. Il est constaté qu'à dossier scolaire équivalent, les jugements sont bien plus favorables pour les élèves internes, même et peut-être surtout dans le cas d'instituteurs ayant déclaré n'avoir pas tenu compte de l'échelle d'internalité pour formuler leur jugement.

Cette surévaluation des individus internes a été maintes fois retrouvée, auprès d'étudiants, comme il se doit, mais aussi auprès de travailleurs sociaux, de salariés d'entreprises diverses... En somme, si les internes réussissent si bien, ne serait-ce pas parce que les évaluateurs professionnels, ceux qui pèsent sur le devenir des gens, les préfèrent systématiquement aux externes [12] ? Au point que certains psycholo-

[12] Il est possible que nous ayons d'ici peu à revenir sur cette généralisation. Py et Somat (1991) ont effectivement observé que ce qu'ils appellent la clairvoyance normative (la clairvoyance du caractère normatif des explications internes) pouvait annuler les effets favorables de l'internalité, les professeurs de leur échantillon préférant les « internes non clairvoyants » aux autres élèves. Cette préférence apparaît aussi bien dans la description que ces professeurs font des élèves que dans les notes qu'ils leur attribuent. Si ce résultat était retrouvé, il serait d'une très grande portée pour l'analyse des processus d'évaluation sociale. Il signifierait en effet qu'il ne suffit pas de faire ou de dire quelque chose « dans la norme » pour être bien vu ; il faut encore montrer que l'on fait ce que

gues sociaux en sont venus à concevoir des stages pour chômeurs ayant pour objectif explicite d'apprendre auxdits chômeurs à exhiber de l'internalité devant leurs éventuels recruteurs. Et il semble que cela marche.

Tout ce que nous venons de dire n'implique pas que les chercheurs aient tiré des conclusions hâtives en affirmant, par exemple, que les individus internes se comportaient différemment des sujets externes. Les résultats sont là, difficilement contestables : les internes se débrouillent mieux que les externes et ont une attitude différente à l'égard des tâches et plus généralement du travail. Nous contestons simplement l'interprétation issue de ces résultats qui a consisté le plus souvent à considérer que l'internalité était un trait qui prédisposait à la réussite. La théorie de la norme d'internalité et de la sélection sociale avance plutôt que c'est le jugement des évaluateurs, plus favorable à l'égard des individus exhibant des explications internes, qui est à l'origine de ces différences.

Les psychologues sociaux et les sociologues savent depuis longtemps que la croyance même erronée d'un agent social A concernant un agent B, surtout si A exerce un pouvoir formel sur B, peut devenir avec le temps une réalité. Souvenons-nous de l'effet pygmalion : il suffit qu'un élève soit cru, par le maître, plus intelligent qu'un autre pour qu'une différence apparaisse effectivement [177] au bout de quelque temps entre les performances psychométriques de l'un et de l'autre (Rosenthal et Jacobson, 1968). Croyez-vous qu'un enseignant, qu'un chef, qu'un travailleur social... offre les mêmes opportunités de progression à celui qu'il croit être quelqu'un de bien qu'à celui qu'il prend pour un moins que rien ? Cette vieille intuition du sociologue Merton (1948), qui a créé le concept de self-fulfilling prophecy, a donné lieu à un courant de recherches parmi les plus intéressants de la psychologie sociale d'aujourd'hui [13]. Il nous suffit de dire que si les maîtres croient, initialement à tort [14], que les élèves internes sont plus

---

l'on fait ou que l'on dit ce que l'on dit pour la seule raison que l'on y croit vraiment.

[13] Courant malheureusement peu représenté en France et même en Europe.

[14] En disant « à tort », nous sommes quelque peu approximatif. Les maîtres ont tort en ceci que, n'ayant pas accès à leurs processus internes de jugement, ils attribuent leur jugement à autre chose qu'à l'internalité ou l'externalité des élèves : ils jugeront, par exemple, les internes plus motivés, plus curieux, plus in-

forts que les élèves externes, cette croyance risque bien de devenir une réalité scolaire. Et si le même phénomène se reproduit en situation de travail, voire au club de tennis, alors la norme d'internalité et la sélection sociale auront bien transformé l'utilité sociale des explications internes en valeur sociale des gens qui ont appris à produire ces explications.

4. Conclusion

Retour à la table des matières

Pour beaucoup d'agents sociaux (cadres, éducateurs, formateurs, parents, journalistes, magistrats...) qui ont à transmettre ou à actualiser les croyances internes, la valeur de ces croyances est absolument dépourvue de contingence.

Lorsqu'un éducateur avance qu'il doit aider un jeune chômeur à « se prendre en charge », à « bâtir son projet », il est probablement convaincu que, ce faisant, il aidera ce jeune chômeur à réaliser sa nature humaine actuellement entravée par quelques aléas biographiques ou sociaux. L'internalité est pour lui un attribut de la nature humaine lorsque celle-ci se trouve enfin libérée de ses aliénations. Si la valeur des croyances internes est dépourvue de contingence, c'est donc parce que cette valeur relève pour ces agents sociaux d'une nécessité psychologique, en rapport avec la nature même de l'homme.

Psychologues sociaux, nous voyons plutôt la nécessité de la valeur accordée aux croyances internes dans l'évolution libérale de nos sociétés. C'est une très vieille idée de la psychologie sociale et de l'anthropologie que les formations sociales élaborent chacune un modèle de l'homme et génèrent des caractéristiques psychologiques en rapport avec ce modèle. Eh bien, tout donne à penser que l'internalité est un attribut (idéal) typique de l'Occidental contemporain, à peu de choses près, comme la propension apollinienne est [178] un attribut typique

---

telligents.... bref plus « forts », et ceci sur des bases qui ne sont pas celles de la motivation (?), ni celles de la curiosité (?), ni celles de l'intelligence (?). Mais on pourrait dire aussi qu'ils n'ont pas tort puisqu'ils obéissent à une logique sociale qui est peut-être celle de la démocratie libérale (voir Beauvois, 1994).

des Indiens Zuni décrits en 1934 par Ruth Benedict. À ce titre, la notion d'internalité, dans ce qu'elle implique au niveau des idées et des représentations ambiantes, n'est pas sans similitude avec d'autres notions avancées ici ou là pour caractériser les modes de penser associés tantôt à la modernité, tantôt aux évolutions de la culture occidentale, tantôt à l'avènement de l'idéal démocratique américain... Ces notions sont autant de variantes de ce qu'on peut considérer comme le modèle individualiste de l'Occidental. Nous ne prendrons ici qu'un exemple : celui de ce que Sampson (1977) appelle l'autosuffisance. Il s'agit là d'un modèle de l'homme que Sampson considère comme l'un des noyaux durs de l'idéal démocratique américain. L'homme autosuffisant est l'homme qui n'a psychologiquement besoin de personne puisqu'il est à l'origine à la fois de ses besoins et des modes de satisfaction de ces besoins ; il trouve en lui-même, comme peut le faire par exemple un être androgyne [15], les possibilités de satisfaction de ses désirs et aspirations. Il ne fait aucun doute que les représentations d'autosuffisance, comme d'ailleurs les représentations personnalistes invoquées par Moscovici (1982), impliquent (ou se caractérisent par) des croyances internes [16]. Est-ce à dire alors que ces concepts (norme d'internalité, autosuffisance, personnalisme, modèle individualiste ...) sont équivalents et ne relèvent que de choix d'auteurs ? Nous ne le pensons pas.

La notion de norme d'internalité présente, de notre point de vue, au moins deux traits distinctifs :

1. Les croyances internes et les croyances externes n'ont pas l'extension des représentations personnalistes ou individualistes dont on peut, il est vrai, observer des traces ou traductions dans de nombreux secteurs variés de la production idéelle ou culturelle. Ces croyances concernent une activité cognitive précise quoique essentielle dans le commerce social : la production par un sujet d'explications supposées

---

15 Sampson prend d'ailleurs le concept d'androgynie psychologique élaboré par Sandra Bem (1974) comme exemple typique de l'intervention des représentations d'autosuffisance dans la psychologie qui se veut scientifique.

16 L'erreur fondamentale que nous avons évoquée dans ce chapitre devrait d'ailleurs, selon Moscovici (1982), être comprise comme l'expression des représentations personnalistes.

causales. Sans doute est-ce la raison pour laquelle, de toutes les notions que nous venons d'évoquer, la norme d'internalité est la seule à renvoyer à un champ expérimental repérable et aux frontières relativement définies. Dans la mesure, en effet, où les croyances internes ou externes s'apprécient directement dans une activité spécifiée quoique courante, il est possible de susciter et d'étudier cette activité dans des situations expérimentalement contrôlées.

[179]

2. Si les croyances internes et les croyances externes concernent une activité cognitive précise, la production d'explications supposées causales, cette activité cognitive trouve un lieu privilégié d'insertion dans des pratiques sociales elles-mêmes précises. Nous avons à plusieurs reprises essayé de faire sentir au lecteur le lien serré qu'il doit y avoir entre la production d'explications internes et les pratiques évaluatives dans l'exercice libéral du pouvoir. Cette inscription de la norme d'internalité dans un registre de pratiques sociales parmi les plus nécessaires de notre fonctionnement social est sans doute ce qui fait la qualité heuristique de ce concept. Elle a en particulier permis de constater que bien souvent, contrairement à ce qu'impliquent les représentations courantes, ce sont les pratiques qui génèrent des croyances plutôt que les croyances qui produisent des pratiques. Ce serait là l'objet d'une discussion qui dépasse le cadre de ce chapitre.

Jean-Léon Beauvois

et Nicole Dubois

Bibliographie

Retour à la table des matières

BEAUVOIS J.-L. (1984), *La Psychologie quotidienne*, Paris, PUF.

BEAUVOIS J.-L. (1994), *L'Acteur entre le libéralisme et la démocratie*, Paris, Dunod.

BEAUVOIS J.-L. et DUBOIS N. (1988), « The norm of internality in the explanation of psychological events », *European Journal of Social Psychology*, 18, 299-316.

BEAUVOIS J.-L. et LE POULTIER F. (1986), « Norme d'internalité et pouvoir social en psychologie quotidienne », *Psychologie française*, 31, 100-108.

BEM S.L. (1974), « The measurement of psychological Androgyny », *Journal of Consulting and Clinical psychology*, 42, 155-162.

DUBOIS N. (1987), *La Psychologie du contrôle : les croyances internes et externes*, Grenoble, Presses Universitaires de Grenoble.

DUBOIS N. (1991), « Norme d'internalité et biais d'autocomplaisance », *Colloque national de la Société française de psychologie*, Clermont-Ferrand.

DUBOIS N. (à paraître), *La Norme d'internalité et le libéralisme*, Grenoble, Presses Universitaires de Grenoble.

DUBOIS N. et LE POULTIER F. (1991), « Effets du libéralisme sur l'internalité et la clairvoyance normative », in J.-L. BEAUVOIS, R-V. JOULE et J.-M. MONTEIL (éds), *Perspectives cognitives et conduites sociales*, Neuchâtel, Delachaux et Niestlé, vol. 4, 83-94.

DUBOIS N. et LE POULTIER F. (1993), « Internalité et évaluation scolaire », in J.-L. BEAUVOIS, R.-V. JOULE et J.-M. MONTEIL (éds), *Perspectives cognitives et conduites sociales*, Fribourg, DelVal, vol. 3, 153-166.

[180]

GRUSEC J.E. (1983), « The internalization of altruistic dispositions : A cognitive analysis », in E.T. HIGGINS, D.N. RUBLE et W.W. HARTUP (eds), *Social Cognition and Social Development*, Cambridge, Cambridge University Press.

JONES E.E. et DAVIS K.E. (1965), « From acts to dispositions : The attribution process in person perception », in L. BERKOWITZ (ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*, New York, Academic Press, vol. 2, 219-266.

JOULE R.-V. et BFAUVOIS J.-L. (1987a), « Internalité, comportement et explication du comportement », in J.-L. BEAUVOIS, R.-V.

JOULE et J.-M. MONTEIL (éds), *Perspectives cognitives et conduites sociales*, Fribourg, Delval, vol. 1, 99-113.

JOULE R.-V. et BEAUVOIS J.-L. (1987b), *Petit Traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens*, Grenoble, Presses Universitaires de Grenoble.

KELLEY H.H. (1967), « Attribution theory in social psychology », in L. LEVINE (ed.), *Nebraska Symposium on Motivation*, Lincoln, University of Nebraska Press, vol. 15, 192-238.

LANGER E.J. (1975), « The illusion of control », *Journal of Personnality and Social Psychology*, 32, 311-328.

LEFCOURT H.M. (1966), « Internal versus external control of reinforcement : a review », *Psychological Bulletin*, 65, 206-220.

LERNER D. (1980), *The Belief in a Just World : A Fundamental Delusion*, New York, Plenum.

MAC DONALD A.P. Jr. (1973), « Measures of internal-external control », in J.P. ROBINSON et P.R. SHAVER (eds), *Measures of Social Psychological Attitudes*, Ann Arbor, University of Michigan.

MERTON R.K. (1948), « The self-fulfilling prophecy », *Antioch Review*, 8, 193-210.

MOSCOVICI S. (1982), « The coming era of representations », in J.P. CODOL et J.P. LEYENS (eds), *Cognitives Approaches to Social Behaviour*, Lahaye, Nijhoff.

PHARES E.J. (1968), « Differential utilization of information as a function of internal-external control », *Journal of Personality*, 36, 649-662.

Py J., SOMAT A. (1991), « Normativité, conformité et clairvoyance : leurs effets sur le jugement évaluatif dans un contexte scolaire », in J.-L. BEAUVOIS, R.-V. JOULE et J.-M. MONTEIL (éds), *Perspectives cognitives et conduites sociales*, Fribourg, Delval, 3, 167-193.

ROSENTHAL R. et JACOBSON L. (1968), *Pygmalion in the Classroom : Teacher Expectation and Pupil's Intellectual Development*, New York, Holt, Rinehart & Winston.

ROSS L.D. (1977), « The intuitive psychologist and his shortcomings », in L. BERKOWITZ (ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*, New York, Academic Press, 10.

ROSS L.D., AMABILE T.M. et STEINMETZ J.L. (1977), « Social roles, social control and biases in social-perception processes », *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 485-494.

ROTTER J.B. (1966), « Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement », *Psychological Monographs*, 80 (1).

RUTH B. (1934), *Patterns of Culture*, New York, Houghton Mifflin.

SAMPSON E.E. (1977), « Psychology and the American ideal », *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 767-782.

THAPENIS D. (1985), « Idéologie de la recherche et croyances des chercheurs », *Les Annales grecques de psychologie*, 12, 32-37.

[181]

Troisième partie.
Des altruismes aux solidarités

Chapitre 8

Réflexions sur autrui : une approche sociocognitive

par Louise F. Pendry, C. Neil Macrae et Miles Hewstone
Traduction de Anna Tcherkassof

Jules présenta Jim, dès son arrivée, à Lina qui savait l'histoire de la table.

À la surprise de Jules, avant même d'avoir achevé les gâteaux du thé, Lina, une belle enfant malicieuse, et Jim tombèrent d'accord sur les points suivants :

a) Jim ressemblait peu à la description que Jules avait faite de lui à Lina.

b) Lina ne ressemblait guère au dessin de la table ronde.

c) Tous deux se trouvaient très bien, mais, pour économiser le temps de Jules, et le leur, déclaraient conjointement que le coup de foudre escompté n'aurait pas lieu.

« Comme j'envie la netteté et la rapidité de vos réactions » dit Jules.

Henri-Pierre Roché, 1953, Jules et Jim, Paris, © Gallimard, p. 15.

Retour à la table des matières

La rapidité et la facilité avec lesquelles Jim et Lina ont pu se faire une opinion l'un de l'autre traduisent un phénomène bien connu des psychologues expérimentalistes travaillant dans le domaine de la cognition sociale. Au cours des deux dernières décennies, les chercheurs dans cette tradition méthodologique ont fait de grands progrès dans la spécification et l'identification des processus cognitifs qui sous-tendent la plus grande partie de notre réflexion et de nos comportements quotidiens. La recherche en cognition sociale, dans sa définition la plus élémentaire, étudie comment les sujets sociaux percevants donnent une signification cohérente d'eux-mêmes et des autres. Cependant, ce qui différencie cette approche des approches plus traditionnelles est l'importance quasi exclusive accordée aux aspects cognitifs des comportements de tous les jours. En effet, la recherche en cognition sociale s'intéresse explicitement à la façon dont les sujets percevants traitent l'information sociale ; d'où l'apparition d'un certain nombre de thèmes récurrents. Comment, par exemple, les individus organisent-ils la masse d'informations perçues en permanence par leurs sens ? Les individus, en tant que sujets sociaux percevants, sont-ils méticuleux, effectuent-ils un traitement précis de l'information, ou [182] bien ont-ils tendance à commettre des erreurs et des biais dans leurs évaluations et leurs souvenirs des autres ? La recherche en cognition sociale tente de donner des réponses à ces problèmes complexes.

Ce chapitre a pour but d'étudier, à partir des publications existantes dans ce domaine précis, comment les gens perçoivent les autres et réfléchissent sur eux. Trois notions principales vont s'ordonner autour de deux grands thèmes : la catégorisation sociale et ses conséquences.

1. L'étude du processus de catégorisation sociale, largement reconnu en tant que première étape dans le traitement de la perception d'une personne donnée, permettra de déterminer :

- comment, pourquoi et quand les sujets percevants classent les autres par catégories sociales significatives ;
- quels sont les types d'informations généralement prépondérants dans le traitement de la formation des impressions.

Nous étudierons alors à quel degré nos croyances stéréotypées prévalent dans nos évaluations d'autrui.

2. L'examen du thème de la mémoire des personnes permettra de voir comment les différents types d'informations sociales peuvent être mémorisés, et comment cette démarche influe sur la nature des jugements qui en résultent.

3. L'analyse détaillée du processus d'inférence sociale permettra d'aborder la question complexe de savoir comment les sujets percevants en arrivent à formuler divers jugements sociaux. On cherchera à préciser les déterminants cognitifs de la pensée de tous les jours et à identifier les processus qui ont pu permettre à Jim et à Lina de se forger sans effort des impressions l'un de l'autre par une telle démarche (bien qu'elle fût potentiellement inexacte).

1. La catégorisation sociale : la mise en ordre du chaos

Retour à la table des matières

> Pratiquement tous les médecins qui me virent et qui m'examinèrent m'ont traité de cas très intéressant mais désespéré. Nombre d'entre eux dirent très aimablement à ma mère que j'étais mentalement déficient et que je le resterais... ce qui impliquait que l'on ne pouvait rien faire pour moi.
>
> Christy Brown, *My Left Foot*, Ire éd. 1954, Londres, Minerva, p. 10.

Christy Brown, l'homme qualifié de « mentalement déficient » dans la citation ci-dessus, a continué d'étonner et de défier la profession médicale en devenant un auteur très célèbre. Son autobiographie a été récemment portée à l'écran dans un film à succès. Catalogué dès sa naissance comme « retardé mental et inutile », Brown s'est battu

pour surmonter les préjugés et l'ignorance, ainsi que pour être reconnu comme une personne de valeur.

Ainsi que le souligne cet exemple, les conséquences d'une catégorisation peuvent dans certains cas avoir des implications relativement désastreuses. [183] Une fois l'affectation d'autrui faite dans une catégorie sociale particulière, des données stéréotypées associées à cette catégorie peuvent en venir à dominer nos jugements à un degré inquiétant. Malgré cet état de choses, il semblerait improbable de pouvoir percevoir autrui sans tenir compte du tout de leurs catégories physiques et sociales apparentes. Ceci est en fait l'opinion exprimée par la plupart des théoriciens travaillant dans ce domaine (voir par exemple Allport, 1954 ; Cantor et Mischel, 1977 ; Hamilton et Trolier, 1986 ; Taylor, 1981).

1.1. Le rôle des schémas

Retour à la table des matières

La catégorisation fait référence à la tendance qu'ont les individus à classer les objets (y compris les personnes) en groupes distincts, sur la base de caractéristiques qu'ils partagent ou qui leur sont communes. Il existe des catégories d'objets pour le mobilier, les aliments « prêts à consommer », les instruments de musique, etc., mais également des catégories sociales pour les membres de la communauté universitaire, les rock stars et les personnes de rêve avec qui l'on a rendez-vous. L'utilité de cette façon de procéder peut être illustrée par l'exemple suivant : imaginons une planète éloignée, Zarg, coupée de toute information, dans laquelle les mécanismes de perception et d'inférence ont évolué d'une manière complètement différente de ceux sur la Terre. Un habitant de Zarg fait atterrir son vaisseau spatial quelque part sur la planète Terre et entame une incursion dans l'inconnu. Il fait face à une quantité considérable de nouveaux objets et de nouvelles formes de vie, que les humains classifient sans effort dans les catégories d'« individus », « véhicules », « bâtiments », « animaux » et « arbres ». Cet extraterrestre sera sans aucun doute ahuri et il aura peur. Démuni d'un savoir-faire cognitif qui lui permettrait de traduire cette quantité énorme de nouveaux objets et de nouvelles formes de vie en

quelque chose de plus compréhensible, il sera, à un moment donné, saturé d'informations ; il recevra plus de stimuli qu'il ne sera en mesure d'en traiter, tout au moins de façon raisonnable.

Cette aptitude à « classer dans une case », à catégoriser les objets, est donc une faculté d'adaptation indispensable pour ne pas se trouver dans une telle situation. En effet, les sujets sociaux percevants seraient incapables de fonctionner s'ils ne pouvaient séparer le monde social en secteurs distincts et significatifs, c'est-à-dire en catégories. Car chaque personne rencontrée (sans parler des objets) serait unique et devrait donc être traitée comme telle. La catégorisation favorise la simplification qui, à son tour, transforme le monde en un lieu plus ordonné, davantage prévisible et mieux contrôlable.

Certes, un tel processus ne se produit pas sans biais, comme nous le verrons par la suite. Cependant, pour l'instant, retenons l'essentiel : la catégorisation est une capacité cognitive fondamentale qui est mise en oeuvre de façon efficace et aisée.

[184]

Selon un grand nombre de théoriciens (Brewer, 1988 ; Fiske et Neuberg 1990), la catégorisation initiale d'autrui se réalise presque automatiquement, c'est-à-dire de façon involontaire, sans effort ni conscience réelle de la réalisation de ce processus (Bargh, 1984). Le stimulus est simplement encodé sur la base des indices physiques disponibles (par exemple la couleur de la peau et le sexe) et la catégorie correspondante est quasi automatiquement activée. Cependant, la catégorie activée n'indique pas seulement l'appartenance d'une personne à un groupe donné, mais fait également appel à la connaissance contenue dans ces structures, c'est-à-dire aux schémas ou aux stéréotypes (Crocker, Fiske et Taylor, 1984). À titre d'exemple, le genre d'informations contenues dans un schéma, telles que celles qui seraient activées par la catégorie « bachoteur », seraient les suivantes : « ennuyeux », « timide », « introverti », « socialement inexpérimenté », « qui ne sort jamais », « studieux », « généralement peu aimé ». Manifestement, plusieurs types d'informations différentes peuvent être distinguées, comprenant, par exemple, la connaissance des « bachoteurs » (ce qu'ils font et ce qu'ils ne font pas d'habitude), ainsi que les jugements de valeur portés sur eux (leur capacité à être aimés, leur popularité, etc.). Néanmoins, il serait erroné d'interpréter un schéma

comme une longue liste de qualificatifs et d'attributs séparés et indépendants. Il s'agit plutôt d'une structure cognitive dans laquelle les attributs sont organisés et dont les interrelations sont facilement perçues. Ainsi, il est possible de percevoir une relation entre le fait que les « bachoteurs » sont inexpérimentés et casaniers ou, peut-être, entre le fait qu'ils sont ennuyeux et peu aimés. En bref, un schéma contient plusieurs sortes de connaissances différentes (par exemple des connaissances factuelles et affectives) concernant une catégorie particulière. En possession de ces connaissances, le processus de formation des impressions est grandement facilité par le fait que les schémas ont une influence sur la rapidité avec laquelle la perception s'effectue sur ce qui est remarqué, et sur la façon d'interpréter l'information disponible (Fiske et Taylor, 1991).

Quoi qu'il en soit, ce type de traitement de l'information commandé par les schémas est un dispositif inhérent au processus de formation des impressions. Les schémas sont des outils cognitifs très utiles à la perception et à l'interprétation de nouvelles informations. Toutefois, dépendre de ces schémas dans toutes les situations peut parfois avoir des conséquences pénalisantes, notamment en ce qui concerne la persistance des stéréotypes sociaux. Récemment, un quotidien britannique, The Guardian, a fait paraître une publicité à la télévision qui illustrait parfaitement ce point. Elle montrait un jeune voyou au crâne rasé (skinhead) en train de courir vers un homme d'affaires habillé avec élégance, qui se trouvait devant un chantier de construction. L'homme d'affaires tenait son porte-documents en l'air, le skinhead se dirigeait visiblement droit vers lui. Les spectateurs furent informés que, s'ils voulaient savoir ce qui était arrivé par la suite, ils devraient acheter le journal le lendemain. [185] Après avoir acheté le journal, ils durent être assez surpris. Car, étant donné le stéréotype négatif notoire des skinheads en Grande-Bretagne, il semblait vraisemblable que la scène suivante aurait dû être celle de l'agression de l'homme bien habillé. En fait, la scène suivante montrait tout autre chose. Ayant remarqué que l'homme se tenait au-dessous d'une pile de briques qui s'effondrait, le skinhead s'était précipité vers lui pour le repousser et le mettre hors de danger. Le journal utilisait cet incident comme exemple de son impartialité dans ses reportages et de son engagement à toujours rendre compte à ses lecteurs des faits d'une manière complète et sans aucun biais. Cette anecdote est un excellent exemple de la fa-

çon dont les schémas peuvent provoquer des biais dans l'encodage des informations sociales.

Pourquoi supposer au départ que le skinhead allait agresser l'homme d'affaires ? L'encodage spontané de la situation donne la réponse. À la vue du skinhead, le schéma skinhead a été activé, et la situation a été encodée de manière erronée (le skinhead était sur le point de commettre une agression). L'encodage fait référence à la manière dont la réalité subjective est traduite en un format acceptable, destiné à être emmagasiné dans l'esprit. Dans cet exemple précis, le schéma est trompeur dans la mesure où il conduit à une interprétation biaisée et incorrecte de la situation.

Cette tendance a été prouvée dans de nombreuses études de laboratoire. Duncan (1976) a présenté à des étudiants blancs l'enregistrement vidéo d'une querelle de plus en plus violente, à la fin de laquelle l'un des deux acteurs bousculait l'autre. La couleur de la peau de chacun des acteurs, la victime et l'agresseur, était à chaque fois différente (c'est-à-dire noire ou blanche). Plus tard, quand on a demandé aux sujets de décrire ce qu'ils avaient vu, une différence très significative est apparue. Lorsque l'agresseur était noir, plus de 70% des sujets ont déclaré que le comportement avait été « violent », alors que, lorsque l'agresseur était blanc, il n'y en eut que 13% pour décrire l'action de cette façon. Ainsi, un comportement exactement identique a donné lieu à un encodage différent selon la race de l'agresseur (Sagar et Schofield, 1980). De telles études, ainsi que l'expérience de la vie de tous les jours, révèlent la portée inquiétante que de tels schémas peuvent avoir lorsqu'ils biaisent l'interprétation donnée aux événements. Cependant, ces schémas sont la plupart du temps nécessaires pour permettre la compréhension subjective de la réalité. Examinons maintenant plus en détail à quel moment particulier ces schémas peuvent être utilisés dans le processus d'encodage.

Les schémas dont les catégories ont été utilisées ou activées souvent ou récemment tendent à être utilisés en priorité. Par exemple, prenons le cas d'un individu vivant dans un quartier à haut risque de cambriolage. Cette personne entend parler presque tous les jours d'un voisin dont la maison a été vidée de tout son contenu, ou elle lit dans le journal local des statistiques épouvantables de criminalité concernant son environnement. Il n'est pas étonnant que cette personne soit extrêmement sensibilisée à ce sujet. Ainsi, si elle voit un [186] incon-

nu grimper par la fenêtre ouverte de la salle de séjour de son voisin, elle va craindre le pire. Dans certaines situations, l'existence d'un schéma disponible et accessible peut s'avérer très utile. Dans l'exemple que nous venons de mentionner, l'activation instantanée du schéma « cambrioleur » pourrait permettre d'assurer la sauvegarde du mobilier du voisin, et de gagner ainsi sa reconnaissance éternelle. Cependant, les effets d'activation ne sont pas toujours aussi positifs. L'étude de l'automatisme de l'activation des stéréotypes, qui est l'une des applications les plus ordinaires des phénomènes d'amorçage dans la recherche en cognition sociale (Bargh, 1992), peut en donner une démonstration.

Dovidio, Evans et Tyler (1986) ont présenté à des sujets blancs, sur un écran d'ordinateur, une série d'adjectifs décrivant des personnes. Une amorce, consistant dans l'affichage très bref de l'un des mots NOIR ou BLANC, était montrée aux sujets avant chacun des adjectifs présentés. Les sujets devaient indiquer par la frappe d'une touche du clavier si le mot pouvait être « toujours vrai » par rapport à la catégorie amorcée, ou bien s'il était « toujours faux ». Les sujets répondaient plus rapidement aux traits stéréotypes blancs (par exemple « ambitieux », « conventionnel ») à la suite d'une amorce blanche qu'après une amorce noire. La même observation s'appliquait à des traits stéréotypes noirs (par exemple « musical », « fainéant ») à la suite d'une amorce noire par opposition à une amorce blanche. Les sujets répondaient également plus rapidement à des traits positifs après une amorce blanche qu'après une amorce noire et plus rapidement à des traits négatifs après une amorce noire qu'après une amorce blanche. L'implication de cette étude de l'amorçage dans le processus des stéréotypes est très importante. Elle suggère, en particulier, que l'amorçage semble faciliter les réponses des sujets à des traits allant dans le sens de ceux du stéréotype dominant. Cela est vrai même lorsque les sujets percevants n'ont pas une réelle conscience du stimulus d'amorçage (Perdue et Gurtman, 1990).

Une réserve importante doit être émise en ce qui concerne le domaine de l'amorçage. Les recherches récentes indiquent que le processus d'activation de schémas est en général perçu comme un processus relativement automatique, c'est-à-dire qu'au moment de la rencontre d'un membre appartenant à un groupe social particulier la catégorie correspondante est automatiquement activée pour accéder au schéma

pertinent. Il serait néanmoins erroné de conclure que les jugements qui en résultent doivent être nécessairement guidés par une activation initiale du schéma accessible (Devine, 1989). C'est ainsi par exemple que la plupart des sujets interrogés sont capables de faire une description relativement cohérente du stéréotype « lesbienne » (« hommasse », « haïssant les hommes », « cheveux courts », « en salopette »), malgré l'inexactitude de cette description. Cependant, cela ne veut pas dire que tous les sujets interrogés soient d'accord avec ce genre de stéréotype. Un grand nombre d'entre eux (surtout ceux qui ne nourrissent aucun préjugé spécial [187] contre ce groupe social) feront l'impossible pour éviter de manifester des réactions stéréotypées de ce genre, et préféreront les remplacer par des formulations plus égalitaires allant dans le sens de leurs convictions. Ainsi, deux processus peuvent cohabiter : 1) une activation automatique (à laquelle tous les sujets sont enclins, quel que soit leur degré de préjugés) ; et 2) une inhibitions contrôlée (un processus utilisé par les sujets dont le degré de préjugés est faible). Cette dissociation entre les éléments automatiques et les éléments contrôlés des stéréotypes a une portée essentielle qui sera approfondie vers la fin de ce chapitre.

1.2. Les types d'informations qui attirent l'attention

Retour à la table des matières

Il est clair que les schémas facilement accessibles peuvent exercer une influence excessive dans l'encodage des informations cibles. D'autres types d'informations peuvent également focaliser l'attention et influer fortement sur le processus d'encodage, comme l'indiquent les exemples suivants : une femme engagée dans la politique faisant partie d'une équipe gouvernementale composée uniquement d'hommes ; et un magistrat noir à la Cour suprême exerçant dans un environnement de travail essentiellement soumis à l'autorité de la classe moyenne blanche. Dans chaque cas, la personne est mise en saillance par le fait d'avoir un poste qui n'est pas normalement associé à des membres de son groupe social. Il semble tout à fait évident, par conséquent, qu'il existerait une capacité particulière à remarquer une information

de type exceptionnel, à cause de sa nouveauté ou de son caractère inattendu.

Dans les exemples ci-dessus, les personnes sont saillantes car, dans leurs contextes respectifs, elles sont inattendues et exceptionnelles. L'information peut être saillante pour un certain nombre d'autres raisons (pour une synthèse, voir Fiske et Taylor, 1991). Les buts d'une personne, par exemple, sont importants dans la mesure où ils rendent l'information correspondante saillante. Les buts du traitement de l'information sont de diriger l'attention vers la cible (Erber et Fiske, 1984 ; Neuberg et Fiske, 1984 ; Pendry et Macrae, 1993). Lorsqu'une personne prend de l'importance pour un individu (si par exemple son sort dépend de lui), alors l'individu fera plus attention à elle. Le comportement d'un sujet peut également être considéré comme saillant s'il est inattendu (une personne normalement calme se mettant violemment en colère), s'il ne correspond pas au personnage (un prêtre catholique ayant une liaison), ou encore s'il est contraire aux normes de la société (frapper des vieilles dames).

Ce dernier point est mis en évidence dans une étude récente de Pratto et John (1991). Ces auteurs ont utilisé une tâche dont le modèle est le paradigme d'interférence des couleurs de Stroop (1935). Pour valider l'hypothèse selon laquelle l'attention se dirige automatiquement vers les stimuli négatifs, une série de traits (dont la valence était échelonnée de « extrêmement négatif » [188] à « extrêmement positif »), écrits avec des couleurs différentes, étaient présentés à des sujets. Ces derniers ne devaient pas prêter attention aux traits eux-mêmes, mais devaient donner le nom des couleurs dans lesquelles ces traits étaient écrits. La mesure principale était celle du temps qui avait été nécessaire aux sujets pour donner leur réponse. Pratto et John ont démontré qu'il fallait plus de temps aux sujets pour désigner la couleur des traits négatifs que pour désigner celle des traits positifs. Il y avait plus d'interférence pour les premiers traits, ce qui signifie que les sujets ne pouvaient pas appréhender la couleur des mots exprimant les traits négatifs sans tenir compte de leur sens. Ainsi, les temps de réponse indiquant la couleur de ces mots étaient plus longs. Nommément interrogés, les sujets indiquèrent plus tard qu'ils n'avaient pas tenu compte des mots en eux-mêmes, comme cela le leur avait été demandé. Par conséquent, l'effet de valence avait bien eu lieu, même si les sujets n'avaient pas eu l'intention de traiter les mots en eux-

mêmes ; en réalité, ils ne s'étaient pas rendu compte qu'ils l'avaient fait. Pratto et John concluent que ce phénomène est causé par le pouvoir d'une information négative à focaliser l'attention. La saillance d'un comportement négatif ou extrême pourrait éventuellement s'expliquer par la nature plutôt optimiste des individus. En tant que tels, les stimuli négatifs ou extrêmes sont relativement rares et inattendus, ce qui suffit à expliquer leur saillance. Par ailleurs, certains travaux ont suggéré que le fait de prêter attention à des stimuli aversifs permet de contrôler en permanence les éléments de danger dans notre environnement (Pratto et John, 1991 ; Skowronski et Carlston, 1989).

Ainsi, les sujets sociaux percevants se laissent dominer par leurs lots de biais au tout début du processus de formation des impressions. Or ces sujets vivent dans un monde social complexe, et leur tentative de donner un sens au monde entraîne nécessairement des choix délibérément abrégés. Selon les termes de Fiske et Taylor (1991), ils pratiquent souvent l'« avarice cognitive » de « penseurs à capacité limitée [qui] recherchent des solutions satisfaisantes et rapides plutôt qu'exactes et lentes ». Cependant, malgré le peu d'effort apparent avec lequel ils utilisent les catégories et les schémas pour faciliter le processus d'encodage, il serait prématuré de présumer que tous les traitements d'information s'effectuent selon un tel processus schématique. Le sujet social percevant est depuis peu, mais de plus en plus, considéré comme un « tacticien motivé », un « penseur complètement engagé, disposant de multiples stratégies cognitives et choisissant parmi elles sur des critères de buts, de motivations et de besoins » (Fiske et Taylor). Ce point de vue contraste totalement avec la conception du penseur à capacité limitée décrite jusqu'à présent. Toutefois, certains chercheurs essayent de concilier ces approches, en apparence contradictoires.

En effet, les sujets sociaux percevants font généralement appel à deux sources d'informations au moment où ils se forgent une impression sur autrui :

- la connaissance de l'appartenance d'une personne à une certaine catégorie (par exemple : âgée, de sexe féminin) ;

[189]

- les détails de ses caractéristiques individuelles (par exemple : traditionnelle, distraite, soucieuse de sa forme physique).

Comme indiqué plus haut, les impressions sur autrui peuvent parfois être considérablement influencées par l'appartenance de cette personne à une catégorie donnée. Mais dans certains cas, l'information sur les caractéristiques individuelles s'impose avant tout. Ainsi, de nombreux chercheurs tentent de déterminer plus précisément quel est le type d'information, catégorielle ou individualisée, qui prédomine dans le processus de formation des impressions (Brewer, 1988 ; Fiske et Neuberg, 1990).

Le modèle de continuum de l'impression de Fiske et Neuberg (1990) fournit peut-être la réponse la plus détaillée à ce puzzle (voir aussi Brewer, 1988). Ce modèle postule que l'évaluation d'autrui effectuée par un sujet percevant s'inscrit quelque part le long d'un continuum unique de formation des impressions. Les évaluations basées sur les catégories et sur les réponses individualisées constituent les deux extrémités de ce continuum. Bâti sur un certain nombre de prémisses théoriques, ce modèle affirme :

- que les réponses basées sur les catégories sont prioritaires sur les jugements plus individualisés ;
- que le mouvement le long du continuum, depuis les réponses basées sur les catégories jusqu'aux réponses individualisées, est fonction de facteurs d'interprétation, de motivation et d'attention.

Selon ce modèle, les sujets percevants rencontrent, dans un premier temps, une cible et la catégorisent automatiquement comme faisant partie d'un groupe social particulier (par exemple : de sexe féminin ; arabe ; ouvrier sur un chantier de construction). Dans un second temps, ils considèrent la pertinence personnelle de la cible ainsi catégorisée en fonction de leurs intérêts, de leurs besoins et des buts de traitement actuels. Si la cible ne présente qu'un intérêt mineur (comme celui d'une personne croisée dans une rue très passante), le processus de formation des impressions sera complètement court-circuité et les évaluations résultantes seront essentiellement basées sur des catégories. Si, par contre, la cible présente un intérêt un tant soit peu perti-

nent (par exemple s'il s'agit d'une personne faisant passer des entretiens et si le sujet percevant est lui-même un candidat désirant obtenir un travail nouveau et intéressant), le sujet percevant mettra en jeu des ressources particulières d'attention, de manière à évaluer les caractéristiques personnelles de la cible; ce qui déclenchera la recherche d'une impression plus individualisée.

1.3. Les facteurs de motivation

Retour à la table des matières

Il semblerait donc, au premier abord, que la catégorisation initiale soit effectivement un processus relativement automatique, mais le sujet social percevant ne s'arrêtera à cette étape que s'il lui manque la motivation pour aller plus loin, ou s'il est soumis à des contraintes (par exemple le manque de temps) [190] l'empêchant d'effectuer un examen plus systématique de la réalité. Les recherches portant sur la motivation des sujets percevants et sur les conséquences de celle-ci sur le processus de formation des impressions ont abouti à l'identification de plusieurs objectifs en matière de buts et de tâches. Une fois en place, ces objectifs font naître, de manière fiable, des stratégies de traitement d'individualisation. La place nous manque ici pour permettre une revue détaillée de ces objectifs, mais retenons les plus importants d'entre eux :

- le résultat est dépendant de la cible : les sujets croient qu'ils rencontreront la cible plus tard et qu'ils travailleront ensemble sur une tâche commune qui sera jugée (voir Erber et Fiske, 1984 ; Neuberg et Fiske, 1987 ; Pendry et Macrae, 1983) ;
- le sujet percevant se sent responsable : les sujets percevants croient qu'ils seront obligés de justifier leur réponse vis-à-vis d'une tierce personne et qu'ils seront tenus pour responsables de leurs impressions (Tetlock, 1983) ;
- les consignes de contrôle d'exactitude : les sujets percevants reçoivent des consignes leur demandant d'être les plus exacts possible (Kruglanski et Freund, 1983).

Bien qu'ils soient différents sur un certain nombre de points, ces facteurs de motivation ont une caractéristique commune : ils accroissent l'implication des sujets percevants envers leur cible, et tendent ainsi à faire augmenter le nombre d'impressions plus individualisées sur autrui (c'est-à-dire moins basées sur des catégories). L'importance des buts dans le traitement des informations sera abordée un peu plus loin, au moment où le thème de la mémoire des personnes sera traité.

Cette première partie a permis de montrer comment un système de classification des individus en différents groupes aide à appréhender la complexité du monde. La catégorisation, utilisée comme mécanisme fonctionnel d'adaptation par les sujets, s'effectue de façon relativement automatique, souvent sans que ceux-ci s'en rendent compte.

1. Le rôle des schémas comme structure de connaissance cognitive pouvant faciliter l'encodage des informations concernant les cibles a donc été étudié.

2. Les types d'informations qui attirent l'attention ont été abordés. L'effet d'amorçage a alors montré que les sujets donnent la priorité aux caractéristiques et aux schémas qui sont les plus accessibles dans leur esprit, ce processus ayant des conséquences déterminantes sur celui des stéréotypes. La façon dont les informations nouvelles ou inattendues sont particulièrement susceptibles d'attirer l'attention du sujet a également été traitée.

3. Enfin ont été examinés les facteurs qui peuvent ou ne peuvent pas encourager les sujets à dépasser le label de la catégorie initiale, ce qui montrera, par exemple, si les sujets disposent bien des ressources cognitives et de la motivation nécessaires pour les pousser à faire ce petit effort supplémentaire.

[191]

Certaines des étapes initiales qui interviennent dans le processus de la perception de la personne ont été clarifiées. Néanmoins, il ne suffit pas de connaître la démarche des sujets sociaux percevants à catégoriser et à encoder l'information, malgré toute l'importance de ces étapes.

Il faut également savoir ce qu'il advient de toutes ces informations, une fois qu'elles ont été encodées, afin d'acquérir une compréhension plus approfondie du processus de formation des impressions. Il faut donc étudier 1) la façon dont l'information est mise en mémoire chez le sujet percevant 2) le type d'information rappelé ; et 3) voir si cela a une influence quelconque sur le jugement d'autrui. En bref, il faut explorer les conséquences des étapes initiales de la formation des impressions.

2. Les conséquences de la catégorisation sociale

2.1. La mémoire des personnes

Retour à la table des matières

> Je me rappelle lorsque le combat eut lieu... Un certain lord vint par là, propret, bien habillé, frais comme un jeune marié, et son menton rasé de près ressemblait à un champ bien coupé juste après la moisson ; il était parfumé comme une modiste...
>
> Shakespeare, « Hotspur »,
> in *Henri IV*, acte II, sc. III.

La plupart des mécanismes mis en cause dans l'organisation et le souvenir d'autrui (ceux qui ont permis à Hotspur de se rappeler, avec un certain niveau de compétence, les attributs du personnage de la scène ci-dessus) sont maintenant bien compris. La pensée cognitive sociale moderne, dans ce domaine, sera l'objet de cette seconde partie. L'organisation et la mise en mémoire à long terme de l'information, le type d'informations concernant autrui dont les sujets se rappellent et le degré de correspondance entre le souvenir de quelqu'un et le jugement porté sur lui seront examinés.

L'importance des schémas dans la perception des personnes a déjà été souligné. On a vu qu'ils peuvent influencer le type de l'information

qui fait l'objet de l'attention, et la manière dont elle est encodée. Les schémas jouent également un rôle important dans le processus du rappel des informations sur autrui. Fiske et Taylor (1991) indiquent que, lorsqu'un schéma particulier est activé, le souvenir d'une information conforme avec un tel schéma est meilleur que lorsque l'information est soit non conforme, soit inappropriée à la structure activée. Selon ces chercheurs, cela s'expliquerait par le fait que les informations conformes se prêtent mieux à être considérées comme vraies. Entendons par là qu'elles correspondent davantage aux schémas déjà existants, ce qui peut servir à déclencher des inférences sur la personne cible (Hamilton, Sherman et Ruvolo, 1990).

Il semblerait que les schémas affectent le souvenir concernant une personne dans la mesure où ils influent sur les informations qui sont rappelées [192] de la mémoire. Cependant, ceci n'est pas forcément la seule explication. Il est possible, en effet, que le contenu du souvenir ultérieur soit affecté par l'impact des schémas lors de l'encodage. Par exemple, si un stéréotype est activé au moment où cette information est encodée, le sujet percevant peut modeler l'information au moment de l'encodage en mémoire et en même temps influencer la manière dont elle sera rappelée. Les travaux de Rothbart, Evans et Fulero (1979) et de Snyder et Uranowitz (1978) illustrent bien les effets de l'encodage et du rappel.

Rothbart et al. (1979) présentèrent à des sujets 50 descriptions de comportements. Chaque description était celle d'un homme, à chaque fois différent, appartenant néanmoins à un même groupe hypothétique dont les sujets étaient amenés à croire qu'il était soit intellectuel, soit bienveillant. Dans une tâche de reconnaissance ultérieure, les sujets se rappelèrent davantage les comportements conformes à leur attente que ceux qui n'étaient pas conformes à condition que cette attente leur ait été suggérée avant (et non pas après) la présentation des descriptions de comportement. Ce résultat suppose que le schéma avait un impact plus important à l'étape de l'encodage qu'à celle du rappel de l'information.

Snyder et Uranowitz (1978) ont cependant démontré l'existence d'un biais à l'étape du rappel de l'information. Ils ont donné à lire à des sujets une brève biographie d'une femme appelée Betty K. Soit immédiatement après, soit une semaine plus tard, ils ont dit à certains sujets que Betty K. était homosexuelle et aux autres qu'elle était hétéro-

sexuelle. Dans une autre condition, rien n'a été dit de ces orientations sexuelles. Synder et Uranowitz on pu ainsi établir que le label (stéréotype) de l'orientation sexuelle influençait le type d'information dont les sujets se rappelaient à propos de Betty K. Les sujets devaient reconnaître parmi une liste d'items de comportements ceux d'entre eux qui étaient apparus dans la biographie qu'ils avaient lue auparavant. Les sujets qui avaient été informés que Betty K. était une homosexuelle avaient davantage reconstruit les événements de sa vie selon des croyances stéréotypées sur les homosexuelles que ceux qui avaient été amenés à croire qu'elle était une hétérosexuelle (aussi bien que ceux qui n'avaient reçu aucune information sur son orientation sexuelle). De plus, quand les sujets de la condition expérimentale « label homosexuel » ont fait des erreurs pendant l'épreuve de reconnaissance (par exemple en disant qu'un item comportemental non présenté leur avait bien été indiqué), leurs réponses comportaient plus d'items de comportements de type homosexuel qu'il ne leur en avait été effectivement présenté. Leurs erreurs indiquaient qu'ils avaient acquis des convictions récentes concernant l'orientation sexuelle de Betty K., mettant ainsi en évidence des biais dans le processus de rappel.

Bien que les mesures de reconnaissance soient susceptibles de mettre en avant avec finesse l'information que les sujets ont reçue ou non précédemment, elles sont facilement perverties par les suppositions des sujets. Ceux-ci [193] tendent à supposer selon une direction conforme au schéma plutôt qu'aux items non conformes. Une étude ultérieure de Belleza et Bower (1981) a reproduit l'étude Betty K. mais n'a pas pu mettre en évidence les effets des labels homosexuel/hétérosexuel sur la reconnaissance. En revanche, quand ils n'étaient pas sûrs, les sujets avaient tout de même tendance à essayer de se souvenir, selon la direction du label qu'ils avaient reçu.

Les études indiquent généralement que les effets de l'encodage sont nettement plus marqués que ceux du rappel lors de la reconnaissance d'informations conformes au schéma (Fiske et Taylor, 1991). Néanmoins, de nombreuses données empiriques indiquent que des effets inverses peuvent aussi se produire, ce qui implique qu'il existerait un rappel meilleur des informations non conformes.

Imaginez le scénario suivant. Vous faites la queue dans votre banque, avec une certaine impatience, lorsque tout à coup vous êtes témoin d'une attaque à main armée. En tant que témoin oculaire de

l'événement, vous devez témoigner à la police. Dans un désordre apparent, vous livrez un grand nombre de détails, tels : « Le voleur est arrivé et s'est sauvé par la porte principale, il cachait son identité en portant un masque de Ronald Reagan, il était de petite taille, il avait une voix grave, il y avait une femme à la caisse. » Tout en vous servant d'une terminologie correcte, vous avez enregistré toutes ces informations comme une série de propositions. Votre proposition concernant le voleur, par exemple, est représentée en mémoire par un nœud, auquel se lient les items d'information au fur et à mesure qu'ils sont encodés. Si, pendant l'encodage, vous pensez à un autre item ou bien comparez un item avec un autre (par exemple : « il est petit », « sa voix est grave »), il se crée un lien associatif entre les items. Il en résulte que vous aurez tendance à vous rappeler les items associés.

Les chercheurs en cognition sociale ont approfondi ce modèle cognitif de base et l'on appliqué plus particulièrement au rappel d'informations non conformes dans la formation des impressions (voir Hastie, 1980 ; Srull et Wyer, 1986). Lorsqu'une impression sur autrui se forme, certaines informations rencontrées correspondent bien aux attentes sur cette personne, alors que d'autres semblent ne pas correspondre. Dans la citation du début de cette section, par exemple, l'homme bien parfumé et bien habillé que Hotspur a rencontré sur le champ de bataille n'était pas tout à fait conforme à son attente d'un « guerrier typique » qui aurait dû normalement « agrémenter » une telle scène sanglante. Hastie (1980) considère que l'information qui ne correspond pas à l'attente préalable est plus difficile à comprendre. Aussi faut-il davantage lui prêter attention et la traiter à un niveau plus complexe qu'une information conforme aux attentes. Concernant l'effet de cet encodage complexe sur le rappel ultérieur des informations, Hastie estime que, les comportements non conformes étant considérés plus attentivement, il se crée davantage de liens entre ceux-ci et les autres comportements (conformes ou neutres). Cela [194] conduit alors à ce que le comportement non conforme devienne mieux mémorisable. Plusieurs études, montrant que des iterns non conformes nécessitent un traitement plus long de la part des sujets que des iterns conformes, viennent à l'appui d'un tel modèle (Stern, Marrs, Millar et Cole, 1984). Le temps supplémentaire de traitement pourrait alors être dû à la tentative du sujet percevant d'expliquer le comportement non conforme.

Certaines réserves importantes doivent toutefois être émises sur le rappel d'informations conformes et non conformes. On trouve effectivement souvent dans la littérature des observations d'un effet de meilleur rappel des informations non conformes, mais l'effet inverse est également mis en évidence, comme indiqué plus haut, en ce sens qu'on observe aussi un meilleur rappel des informations conformes aux stéréotypes. La problématique reste donc très complexe et la tendance des recherches actuelles est d'identifier les conditions produisant véritablement un meilleur rappel des informations conformes et celles produisant un meilleur rappel des informations non conformes (voir Stangor et McMillan, 1992 ; Stangor et Ruble, 1989). Certains des facteurs suivants pourraient être responsables de cette différence :

- la force de l'attente de la cible (Fiske et Neuberg, 1990 ; Stangor et Ruble, 1989) ;
- la nature des cibles impliquées (Srull, Lichtenstein et Rothbart, 1985) ;
- le type de mesure mnésique utilisé (Srull, 1984) ;
- le fait que, si un certain temps est autorisé aux sujets pour réfléchir de façon approfondie à l'information lorsqu'elle est présentée, l'avantage du rappel des iterns non conformes peut être atténué ou inversé (Wyer et Martin, 1986) ;
- l'effet de tâches mentales simultanées (Macrae, Hewstone et Griffiths, 1993 ; Srull, Lichtenstein et Rothbart, 1985).

Le rappel de l'information conforme ou non avec le schéma peut être amélioré sous certaines conditions. Après avoir traité quelques principes de base de la mémoire d'une personne, il faut maintenant étudier un autre problème. Dans quelle mesure le souvenir que l'on a d'une personne peut-il orienter des jugements futurs ? La relation entre le rappel et le jugement a couramment été considérée comme étroite. Lors de la catégorisation d'une personne, l'information disponible est encodée. Si une évaluation ultérieure de cette personne doit être faite, il y a une recherche dans la mémoire pour rappeler l'information afin de donner un jugement. Ainsi, ce qui est rappelé doit avoir une part

importante dans les jugements. Cette hypothèse, semblant intuitivement correcte, n'a pas été controversée pendant plusieurs années.

Lorsque les psychologues ont réellement commencé à approfondir l'hypothèse selon laquelle le rappel et le jugement étaient étroitement liés, ils se sont rendu compte que de précédentes études montraient, au contraire, que ces deux processus étaient relativement indépendants (voir Hastie et Park, 1986). Une analyse plus précise de la façon dont les individus se forgent leurs premières [195] impressions permet d'expliquer ce phénomène. Dans la plupart des travaux qui s'y rapportent, les sujets sont autorisés à se former une impression *immédiatement traitable*. Ce qui signifie qu'ils construisent leurs impressions de la cible au fur et à mesure, en les mettant à jour continuellement avec chaque nouvelle information acquise. De plus, ce jugement est stocké en mémoire de manière plus ou moins indépendante de l'information dont il provient. Lorsque les sujets percevants doivent donner une impression de la cible, ils extraient simplement de leur mémoire le résumé du jugement (ce qui explique que le rappel et le jugement ne soient pas corrélés). Les jugements *basés sur la mémoire* ont lieu quand l'information est traitée en l'absence de toute tâche explicite. Lorsqu'un jugement est ensuite exigé, les sujets sont obligés d'évaluer l'inférence basée sur l'information stockée en mémoire (ce qui explique que le rappel et le jugement soient corrélés).

Ces résultats ont été mis en évidence dans des études où les sujets devaient réduire leur capacité attentionnelle lorsqu'ils recevaient l'information cible. Bargh et Thein (1985) ont montré que les sujets qui manquaient de temps et de capacité attentionnelle quand ils recevaient l'information-stimulus établissaient une relation entre leur souvenir de la cible et la façon dont ils la jugeaient. Selon ces auteurs, les sujets occupés n'étaient pas capables de se forger une première impression immédiatement traitable, mais évaluaient cette impression plus tard d'après leur mémoire. Les deux tâches étant basées sur la mémoire, une relation rappel/jugement était alors possible. Dans leur revue des travaux existants, Hastie et Park (1986) concluent que cette distinction immédiatement traitable/basée sur la mémoire est primordiale pour comprendre cet effet.

Le type de buts que les sujets percevants se fixent à l'étape du traitement de l'information peut ensuite déterminer la façon dont les impressions sont formées : elles sont soit immédiatement traitables, soit

évaluées ultérieurement d'après la mémoire (voir Srull et Wyer, 1986). Certains buts, parmi les plus performants, méritent qu'on s'y attarde. Commençons par celui qui ressort de l'exemple suivant.

Un sujet est informé qu'on va lui donner certaines informations sur une autre personne. Il reçoit comme instruction soit de mémoriser cette information, soit de se forger une impression sur cette personne. Plus tard, le sujet doit se rappeler tout ce qu'il peut concernant cette personne. L'instruction qui a donné lieu au meilleur rappel a fait l'objet des travaux de Hamilton, Katz et Leirer (1980). Ces auteurs ont conclu que les sujets ayant reçu des instructions de formation d'impressions se rappellent plus d'items que ceux ayant reçu l'instruction de mémoriser l'information.

Ce résultat peut paraître surprenant au premier abord car il semblerait que le but de mémoriser l'information apparaisse beaucoup plus difficile à atteindre que celui de se former tout simplement une impression générale. Le fait que les sujets aient utilisé des stratégies différentes dans chacune des [196] conditions expérimentales permet de résoudre cette ambiguïté ; ce qui ramène à nouveau à la notion de schéma. Les sujets ayant reçu l'instruction de se former une impression tentent d'appréhender une série d'items en organisant les informations en un tout bien ordonné. Une technique particulièrement utile est de faire appel à des schémas d'informations déjà bien établis et de les utiliser afin d'agencer les informations. Dans ce cas, le but de la formation des impressions est d'encourager les individus à organiser certaines informations en les liant à des connaissances qu'ils possèdent. Cet encodage plus sophistiqué est considéré comme favorisant le rappel (Hamilton et al., 1980 ; Srull, 1983 ; Srull, Lichtenstein et Rothbart, 1985). Les sujets qui devaient mémoriser l'information étaient désavantagés, car ils ne faisaient pas appel aux mêmes stratégies d'organisation, ce qui leur rendait la tâche plus difficile à réaliser.

Un second type de but est celui d'une interaction future anticipée. Dans ce cas précis, les sujets sont amenés à croire qu'ils seront confrontés à la cible ultérieurement au cours de l'expérience. Il a été démontré que ce but engageant davantage le sujet favorise un encodage plus complexe de l'information cible, une impression plus individualisée, et, de ce fait, un meilleur rappel (Devine, Sedikides et Fuhrman, 1989). Comme cela a déjà été mentionné auparavant, le but lié au résultat dépendant de la cible peut également agir de façon similai-

re (Neuberg et Fiske, 1987 ; Pendry et Macrae, 1993). Certains chercheurs ont dépassé ce stade et ont fait rencontrer les cibles aux sujets afin de provoquer une réelle interaction (Gilbert, Pelham et Krull, 1988). Le bon sens voudrait que ce type de but soit le plus exigeant de tous, mais en fait les résultats sont partagés. Selon les cas, soit le rappel était amélioré, soit il ne l'était pas.

Enfin, l'empathie avec une cible, c'est-à-dire le fait de voir les choses selon le point de vue de la cible, constitue un troisième type de but. L'empathie peut être induite expérimentalement en amenant, par exemple, les sujets à partager la même humeur (Bower, Gilligan et Monteiro, 1981), ou en leur donnant un objectif commun (Owens, Bower et Black, 1979). L'empathie est un but relativement engageant qui semblerait améliorer le rappel de l'information cible grâce à l'encodage complexe de l'information qui en résulte.

Il apparaît donc que la mémoire des personnes s'améliore sensiblement si un processus de but engageant approprié est mis en place. De tels buts ont une influence sur la complexité avec laquelle l'information est initialement encodée. Plus le but est engageant, plus l'encodage de l'information cible devient complexe, et plus sa capacité à être mémorisé augmente. Néanmoins, dans certaines situations, ces buts engageants peuvent ne pas être opérants. En effet, comme il a été noté précédemment, il est possible, la plupart du temps, de traiter l'information de façon nettement moins rigoureuse. Cela est plus particulièrement le cas lorsque les environnements des tâches sont plus contraignants et que la capacité cognitive est limitée. Dans ces situations, [197] quand les ressources de traitement sont rares, les informations conformes aux stéréotypes ont plus facilement tendance àêtre rappelées.

Macrae et al. (1993) ont projeté à des sujets un film vidéo de l'interview d'une femme concernant son mode de vie. Il était dit à 50% des sujets que la femme était un médecin, et aux autres qu'elle était une coiffeuse. Pendant l'interview, la femme parlait de ses passe-temps favoris et de ses centres d'intérêt. Un prétest faisait apparaître qu'une partie de ces informations correspondaient à des stéréotypes de médecins et à des contre-stéréotypes de coiffeuses (par exemple aller à l'opéra, cuisiner), tandis que l'autre partie des informations correspondaient à des stéréotypes de coiffeuses mais pas de médecins (par exemple porter des minijupes, partir en vacances en Espagne). De

plus, la moitié des sujets étaient « occupés cognitivement lorsqu'ils visionnaient le film vidéo (c'est-à-dire qu'ils devaient répéter un nombre de huit chiffres, et le reproduire à la fin de la projection), tandis que l'autre moitié des sujets visionnaient uniquement le film vidéo. Les sujets devaient ensuite se rappeler tout ce qu'ils pouvaient à propos de l'interview. Alors que les sujets se rappelaient davantage les informations non conformes aux stéréotypes que celles conformes lors des conditions de traitement simple, lorsque les contraintes de la tâche augmentaient, à l'inverse, l'information conforme était préférée. Ainsi, les sujets occupés qui pensaient que la femme était un médecin se rappelaient l'information correspondant à ce label, et ceux qui pensaient qu'elle était une coiffeuse se rappelaient davantage l'information conforme à cette catégorie sociale. Il apparaît donc que le type d'information que l'on se rappelle peut dépendre, dans une grande mesure, de la quantité de ressources cognitives disponibles au stade de l'encodage.

Les mécanismes impliqués dans la mémoire des personnes ayant ainsi été décrits, la recherche basée sur les schémas et sur les modèles de la mémoire associative permet alors de comprendre comment, selon les circonstances, l'information qui est conforme ou non conforme avec une attente initiale peut être préférentiellement rappelée. Cependant, la relation entre jugement et rappel n'est peut-être pas aussi étroite que les faits le laisseraient apparaître. Cela pourrait s'expliquer par la distinction faite entre les jugements basés sur la mémoire et ceux immédiatement traitables. Les facteurs cognitifs et motivationnels peuvent aussi avoir un impact sur le rappel de l'information cible. La dernière partie de ce chapitre abordera en détail l'ultime étape du processus de formation des impressions, c'est-à-dire la problématique de l'inférence sociale.

2.2. L'inférence sociale

Retour à la table des matières

Il a été indiqué tout au long de ce chapitre que le sujet social percevant est enclin à toutes sortes de raccourcis cognitifs qui peuvent lui faciliter la vie, mais qui peuvent aussi conduire à des erreurs. Le pro-

cessus par lequel les inférences [198] et les jugements sur autrui basés sur l'information immédiatement disponible sont effectués est certainement complexe. La tendance du sujet social percevant à utiliser la solution de facilité est particulièrement vérifiée dans le dernier stade du processus de la formation des impressions.

Dans cette dernière section, seront examinés :

1. le moment où les sujets sociaux percevants se fient aux raccourcis (sous la forme de préconceptions stéréotypées) lorsqu'ils jugent autrui ;
2. les effets négatifs et les effets potentiellement positifs d'une telle conduite du sujet social percevant ;
3. la problématique des aspects automatiques et des aspects contrôlés dans la formation des impressions et, en particulier, sa pertinence par rapport au processus de l'inférence sociale.

On a fréquemment fait référence au fait que les sujets sociaux percevants ne disposent que très rarement d'une capacité de traitement illimitée lors des confrontations avec les autres. Il est possible, du fait des contraintes de temps, ou de l'importance du volume d'informations disponibles, ou encore simplement à cause du manque de motivation à faire autrement, que les sujets sociaux percevants fassent appel à des règles empiriques, heuristiques, bien rodées et simplificatrices pour interpréter le comportement des autres (Bodenhausen et Lichtenstein, 1987). Ces règles heuristiques sont le fruit de l'expérience et., par conséquent, servent très souvent aux individus. En revanche, dans la perception des personnes, elles prennent souvent la forme de préconceptions stéréotypées qui entraînent un modelage biaisé des jugements ultérieurs. Il est évident que s'appuyer sur les règles heuristiques est bien souvent totalement inapproprié et peu justifié. Cependant, selon l'hypothèse heuristique, le stéréotypes peuvent être utilisés comme des règles heuristiques lors de l'interprétation du comportement des autres, et des interprétations alternatives seront recherchées seulement si une interprétation fondée sur un stéréotype est inappropriée.

Bodenhausen et Lichtenstein ont voulu rechercher les implications pratiques de l'utilisation d'un tel système. Des informations concernant un inculpé dans un procès criminel ont été fournies à des sujets. Ils devaient juger soit de sa culpabilité (tâche relativement complexe), soit de son agressivité (tâche assez simple). L'inculpé était soit un Latino-Américain, soit son appartenance ethnique n'était pas définie. Après avoir étudié les documents d'instruction, tous les sujets ont émis des jugements aussi bien sur la culpabilité que sur l'agressivité (sans tenir compte des instructions initiales qu'ils avaient reçues) et ont également fourni le plus d'informations cibles possible dont ils pouvaient se souvenir. Bodenhausen et Lichtenstein ont démontré que, lorsque les sujets étaient confrontés à une tâche complexe de jugement, ils utilisaient [199] la cible stéréotypée pour simplifier cette tâche. Ainsi, lors d'une tâche complexe, les sujets évaluaient l'inculpé comme généralement plus coupable et agressif s'il était latino-américain que s'il était ethniquement non défini. Les sujets confrontés à une tâche simple n'ont perçu aucune différence significative de culpabilité ou d'agressivité entre les deux types d'inculpé.

Ces résultats expriment clairement l'importance du rôle des stéréotypes dans la simplification des tâches complexes de jugement. Les données fournies par Bodenhausen et Lichtenstein (1987) indiquent que, lorsque les sujets sont confrontés à une tâche complexe, les stéréotypes sont utilisés comme principes centraux d'organisation afin d'aider à la représentation mentale de l'information présentée (c'est-à-dire le processus d'encodage développé précédemment). L'information conforme à ce stéréotype a plus de chances d'être encodée et organisée selon cette représentation, alors que l'information non conforme au stéréotype est négligée ou, au mieux, seulement peu ou mal intégrée dans la représentation. Cela biaise alors les jugements ultérieurs et le rappel. L'intérêt heuristique des stéréotypes dans des environnements de tâches contraignants a été démontré par l'intermédiaire d'un ensemble de tâches de jugements et de stéréotypes (Bodenhausen, 1990, 1993 ; Macrae et al., 1993; Stangor et Duan, 1991).

Les implications qui se fondent sur ces stéréotypes sont manifestement relativement inquiétantes. Toutefois, Macrae, Milne et Bodenhausen (1993) estiment que ces tendances à discréditer le processus des stéréotypes peuvent masquer les bénéfices moins évidents qu'un tel système peut apporter aux sujets sociaux percevants. Selon ces au-

teurs, il est possible que les stéréotypes ne soient pas simplement utilisés par paresse congénitale ou par manque de capacités cognitives, mais plutôt comme des moyens de préserver certaines ressources cognitives qui pourraient être consacrées à d'autres tâches. Cette démonstration a été possible grâce à l'utilisation d'un paradigme d'une double tâche. Dans des expériences de doubles tâches, les sujets doivent généralement effectuer deux tâches simultanées, qui requièrent chacune des ressources de traitement différentes (par exemple, Kahneman, 1973).

Macrae, Hewstone et Griffiths (1993) ont demandé à des sujets de se former une impression sur des cibles, par l'intermédiaire d'une présentation informatisée d'un certain nombre de mots exprimant des traits pendant que, simultanément, ils devaient écouter un passage en prose. Pour la moitié des sujets, le nom propre de la cible et un label de stéréotype étaient présentés avec chaque trait (par exemple : John - skinhead - agressif), tandis que l'autre moitié n'était informée que du nom propre de la cible et du trait (John - agressif). Il était prédit que la mise à disposition d'un mot exprimant le label de la catégorie pourrait faciliter la tâche de la formation des impressions par l'aide apportée à l'organisation de l'information du trait. Ainsi, les sujets dans cette situation pourraient avoir plus de ressources disponibles pour effectuer la tâche de l'écoute de la prose. Les sujets devaient plus tard se rappeler [200] l'information cible et répondre à un questionnaire à choix multiples relatif au texte en prose.

Macrae et al. ont conclu que la mise à disposition d'un label entraînait un meilleur rappel de l'information stéréotype ainsi qu'une performance accrue dans la réponse au questionnaire. Dans une expérience ultérieure, Macrae, Milne et Bodenhausen (1993) ont également démontré que des résultats similaires étaient obtenus quand le stéréotype-amorce était présenté de façon subliminale (c'est-à-dire sans que le sujet en soit conscient). Les capacités des stéréotypes àpréserver les ressources semblaient jouer leur rôle même lorsque les sujets ne se rendaient pas compte que le stéréotype avait été activé.

Les stéréotypes peuvent faciliter le processus d'inférence sociale par leur activité heuristique, leur empirisme cognitif. Comme énoncé précédemment, l'un des sous-produits de ce phénomène peut être potentiellement troublant dans la mesure où il entraîne l'implication de biais possibles dans le jugement d'autrui. En dépit de cette constata-

tion, il a été mentionné auparavant que les stéréotypes peuvent aussi remplir une fonction supplémentaire, en fournissant aux sujets une capacité de traitement légèrement accrue pour prendre en compte des tâches additionnelles. Avant de dénigrer les stéréotypes, les sujets devraient donc peut-être considérer le rôle fonctionnel de ceux-ci dans le système élargi de l'inférence sociale. En effet, bien que les sujets aient tendance à s'appuyer sur les stéréotypes lorsqu'ils manquent de l'énergie mentale suffisante, la tendance à retomber dans des croyances stéréotypées n'est pas une conséquence inévitable du processus de la formation des impressions. La manière dont les facteurs divers entrent en jeu (par exemple, les buts et les motifs de traitement) pour donner une impression plus ou moins individualisée a été exposée tout au long de ce chapitre. Les sujets détiennent occasionnellement le pouvoir d'agir de façon stéréotypée ou non. Cela laisse penser qu'il existe peut-être un élément de contrôle qui domine dans le processus de la formation des impressions.

La distinction entre les processus automatiques et les processus contrôlés dans la formation des impressions et des stéréotypes est particulièrement importante dans le contexte du processus d'inférence sociale. Des chercheurs ont récemment abordé ce problème d'une façon plus détaillée. Devine (1989) a étudié le problème du préjugé en y introduisant la dissociation entre les composantes automatiques et contrôlées. La distinction entre la connaissance d'un stéréotype culturel et son acceptation faisait l'objet de cette recherche. Dans une première expérience, Devine a montré que tous les sujets, qu'ils aient été prétestés comme ayant un degré de préjugés fort ou faible, étaient néanmoins au courant du contenu d'un stéréotype culturel (par exemple, celui des Noirs américains). Dans une autre expérience, Devine s'est servi d'une méthodologie d'amorçage pour activer automatiquement le stéréotype sans que le sujet s'en rende compte, c'est-à-dire que le stéréotype était automatiquement activé pour tous les sujets, quel que soit leur degré de préjugés. [201] D'après les résultats des tests, il est apparu que, lorsque les sujets n'étaient pas capables consciemment de contrôler leur activation des stéréotypes - qu'il s'agisse des sujets à degré de préjugés élevé ou de ceux dont le degré de préjugés était faible -, ils donnaient des réponses teintées de préjugés. Dans une troisième expérience enfin, les sujets devaient énumérer autant de labels que possible concernant le groupe social Noirs américains. Les sujets

à degré de préjugés faible ont inhibé leurs pensées conformes aux stéréotypes activés automatiquement et les ont remplacées par des pensées qui reflétaient leur conviction personnelle d'un type plus égalitaire, alors que les sujets à fort degré de préjugés tendaient à énumérer des concepts conformes aux stéréotypes usuels.

La conclusion essentielle qui ressort de cette étude est que les jugements teintés de préjugés ne sont pas une conséquence inévitable de l'activation des stéréotypes. Devine estime que « les sujets ne sont pas tous soumis à des préjugés », mais que « tous les sujets sont à la merci de leurs propres capacités de traitement limitées ». Des réponses dénuées de préjugés exigent du temps, de l'attention et des efforts. Et si l'une de ces données n'existe qu'en quantité insuffisante (ce qui s'est produit dans la deuxième expérience), les réponses stéréotypées ont tendance à prédominer. Selon Devine (1989) :

> Bien que ces stéréotypes continuent d'exister, et qu'ils puissent influer sur les réponses des sujets à préjugés, que ceux-ci soient forts ou faibles, surtout lorsque les réponses ne sont pas soumises à un examen de conscience approfondi, il existe des individus qui rejettent activement les stéréotypes négatifs et qui font des efforts pour répondre d'une manière non teintée de préjugés (op. cit., p. 17).

Cependant, la distinction entre les aspects automatiques et contrôlés du traitement de l'inférence sociale n'est pas limitée à la seule notion de préjugés. Une telle distinction peut être également vérifiée pour l'analyse d'autres types de jugements sociaux. On peut expliquer le traitement de l'inférence des traits de personnalité à partir de l'exemple suivant : un salarié doit aller se présenter à un nouveau collègue de travail. Lorsqu'il entre dans son bureau, il est témoin d'un spectacle pénible : le collègue sanglote, écroulé sur sa table de travail. La réaction du salarié, qui ignore tout de ce nouveau collègue, est de penser immédiatement : « Ce n'est pas possible, voilà que l'on nous a collé un cinglé hystérique ! » Ainsi, le salarié se forge une opinion sur la personnalité de son nouveau collègue à partir des éléments qu'il a perçus de celui-ci au premier abord. Ce n'est que plus tard, quand le salarié raconte le comportement du nouveau collègue à un autre employé, qu'il peut remettre en cause son opinion initiale concernant la

personnalité de ce dernier, en fonction de ce dont il est informé (le jour même, le meilleur ami du nouveau collègue venait de mourir dans un accident de la route). L'inférence des traits de personnalité est la tendance à déduire les particularités des traits de personnalité d'une personne à partIr de la conduitede celle-ci. Les travaux de [202| Gilbert (1989) montrent que ce genre d'inférence des traits de personnalité se produit de manière relativement automatique. Ce qui se produit plus tard, dans cet exemple, c'est-à-dire la réévaluation de l'opinion initiale pour tenir compte de l'information situationnelle reçue ultérieurement, est un processus plus difficile qui implique un élément de correction.

Dans une expérience de Gilbert, Pelham. et Krull (1988), une jeune femme est représentée en train d'entamer une conversation avec un étranger. Les sujets ont été informés, alors qu'il n'y avait pas de son dans ce film vidéo, que le thème de la conversation concernait soit les fantasmes sexuels de la femme, soit des thèmes beaucoup plus classiques (par exemple des voyages lointains). Dans toutes les conditions expérimentales, la femme paraissait particulièrement mal à l'aise et angoissée. Les sujets devaient tirer des conclusions la concernant à partir de ce qu'ils venaient de voir. Gilbert et al. ont émis les hypothèses suivantes :

1. Tous les sujets devaient à l'origine considérer la femme comme étant angoissée de nature (ceci allant dans le sens des théories implicites de la personnalité).

2. Les sujets qui avaient été informés qu'elle était en train de parler de ses fantasmes sexuels tiendraient compte de l'information situationnelle disponible afin de corriger cette inférence initiale (par exemple, n'importe qui pourrait paraître mal à l'aise en parlant d'un sujet aussi personnel, donc cette femme est moins angoissée qu'elle n'en a l'air).

3. Les sujets qui avaient été informés qu'elle parlait de sujets neutres arriveraient, au contraire, à la conclusion que cette femme était probablement encore plus angoissée qu'elle n'en donnait l'air, et ce à cause du caractère insignifiant du thème de sa conversation.

Les hypothèses de Gilbert et al. (1988) ont été précisément vérifiées. Néanmoins, un autre groupe de sujets avaient reçu une tâche supplémentaire à accomplir pendant qu'ils regardaient l'enregistrement vidéo. Ils devaient répéter certains mots (ceux de la conversation). Gilbert et al. avaient postulé qu'à nouveau tous les sujets en viendraient à la conclusion que la cible était une personne angoissée ; mais que, parce qu'ils étaient cognitivement occupés (à la répétition imposée des mots), ils seraient incapables de corriger cette inférence initiale pour tenir compte des informations situationnelles. Cette hypothèse s'est aussi avérée totalement exacte.

Gilbert et al. suggèrent donc que l'attribution de traits de personnalité (percevoir la femme comme angoissée) est un processus relativement automatique qui n'exige que peu d'efforts ou d'attention, mais que la correction (la prise en compte des forces situationnelles et la correction de l'inférence qui a été exprimée par le sujet au départ) est un type de processus délibéré [203] qui exige du temps et des efforts. Un tel système d'inférence sociale possède une valeur évolutionniste considérable puisqu'il signifie que les sujets peuvent « fournir les meilleures inférences pour un minimum d'investissement » (Gilbert, 1989). Gilbert conclut que la raison pour laquelle les sujets continuent à opérer de la sorte est peut-être due au fait que leurs théories implicites de la personnalité sont souvent vraies, qu'elles sont correctes dans la plupart des cas, et que ce n'est que très rarement qu'elles leur font défaut (avec des conséquences très impressionnantes).

Dans cette dernière partie, les types de jugements faits sur autrui comme résultats des impressions formées ont fait l'objet de l'exposé. En partant de l'hypothèse que les sujets sont enclins à l'erreur dans leur interprétation d'autrui, certains des biais pouvant opérer ont été étudiés (voir Fiske et Taylor, 1991). On a examiné les stéréotypes qui peuvent servir d'heuristiques ou de règles empiriques de jugement. Notons cependant que, même s'ils mènent parfois à une interprétation biaisée d'autrui, les stéréotypes peuvent également servir à libérer nos ressources cognitives de manière à permettre d'effectuer d'autres tâches de façon plus efficace. Enfin, la dissociation entre le traitement automatique et le traitement contrôlé de l'inférence sociale a été étudiée par rapport aux implications de cette dissociation dans les problèmes des préjugés et des théories implicites de la personnalité.

3. Conclusion

Retour à la table des matières

Comme l'illustre la citation qui se trouve au début de ce chapitre, Jim et Lina ont pu se forger une impression l'un de l'autre, facilement et rapidement, tirer ainsi des conclusions sur leur compatibilité, à partir de leurs impressions initiales. Tout au long de ce chapitre, la recherche en cognition sociale a fourni des aperçus intéressants sur la démarche suivie. Dans le cas de Lina et de Jim, le facteur dominant était probablement leur désir de contester la suggestion initiale de Jules selon laquelle ils formaient un couple idéal (avec toutes les implications possibles de ce concept !). Cette motivation a entraîné un encodage plus approfondi de leurs attributs respectifs et en particulier des aspects qui n'étaient pas conformes à ceux que Jules leur avait fait croire. La conclusion la plus vraisemblable est, pour reprendre la terminologie de Fiske et Taylor (1991), que Jim et Lina se sont comportés comme des « tacticiens motivés ». Les conséquences d'une conduite différente de celle qu'ils ont adoptée étaient beaucoup trop graves pour qu'elle fût envisagée sérieusement !

L'objet des auteurs a été de présenter aux lecteurs un aperçu de l'état de la recherche en cognition sociale. Les étapes variées de la recherche de la formation des impressions et des processus de stéréotypes ont été abordées. Cette approche par « échantillonnages » présente un inconvénient : le lecteur obtiendra difficilement une image complète de tout ce qui est mis en cause [204] dans les processus décrits, car l'analyse menée est loin d'être exhaustive. Cette mise en garde une fois faite, les auteurs espèrent que ce bref aperçu de l'esprit du sujet percevant a suffisamment intéressé le lecteur pour qu'il essaye d'approfondir les richesses offertes par la cognition sociale.

Louise F. Pendry, C. Neil Macrae et Miles Hewstone
Traduction de Anna Tcherkassof

Bibliographie

Retour à la table des matières

ALLPORT G.W. (1954), *The Nature of Prejudice*, Massachusetts, Addison-Wesley Reading.

BARGH J.A. (1984), « Automatic and conscious processing of social information », in R.S. WYER Jr et T.K. SRULL (ed.), *Handbook of Social Cognition*, Erlbaum, New Jersey, Hillsdale, vol. 3, 144.

BARGH J.A. (1992), « Does subliminality matter to social psychology ? Awareness of the stimulus versus awareness of its influence », in R. BORNSTEIN et T. PITTMAN (ed.), *Perception without Awareness : Cognitive, Clinical, and Social Perspective*, New York, Guilford, 235-236.

BARGH J.A. et THEIN R.D. (1985), « Individual construct accessibility person memory, and the recall-judgment link : The case of information overload », *Journal of Personality and Social Psychology*, 49, 1129-1146.

BELLEZZA F.S. et BOWER G.H. (1981), « Person stereotypes and memory for people », *Journal of Personality and Social Psychology*, 41, 856-865.

BODENHAUSEN G.V. (1990), « Stereotypes as judgmental heuristics : Evidence of circadian variations in discrimination », *Psychological Science*, 1, 319-322.

BODENHAUSEN G.V. (1993), « Emotion, arousal, and steretotypic judgments : A heuristic model of affect and stereotyping », in D. MACKIE et D. HAMILTON (ed.), *Affect, Cognition and Stereotyping : Interactive Processes in Group Perception*, California, San Diego, Academic Press, 13-37.

BODENHAUSEN G.V. et LICHTENSTEIN M. (1987), « Social stereotypes and information processing strategies : The impact of task complexity », *Journal of Personality and Social Psychology*, 52, 871-880.

BOWER G.H., GILLIGAN S.G. et MONTEIRO K.P. (1981), « Selectivity of learning caused by affective states », *Journal of Experimental Psychology : General*, 110, 451-473.

BREWER M.B. (1988), « A dual process model of impression formation », in T.K. SRULL et R.S. WYER Jr. (ed.), *Advances in Social Cognition*, New Jersey, Hillsdale, Erlbaum, 1, 1-36.

CANTOR N. et MISCHEL W. (1977), « Traits as prototypes : Effects on recognition memory », *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 38-48.

[205]

CROCKER J., FISKE S.T. et TAYLOR S.E. (1984), « Schematic bases of belief change », in J.R. EISER (ed.), *Attitudinal Judgment*, New York, SpringerVerlag, 197-226.

DEVINE P.G. (1989), « Stereotypes and prejudice : Their automatic and controlled components », *Journal of Personality and Social Psychology*, 56, 5-18.

DEVINE P.G., SEDIKIDES C. et FUHRMAN R.W. (1989), « Goals in social information processing : A case of anticipated interaction », *Journal of Personality and Social Psychology*, 56, 680-690.

DOVIDIO J.F., EVANS N. et TYLER R.B. (1986), « Racial stereotypes : The contents of their cognitive representations », *Journal of Experimental Social Psychology*, 22, 22-37.

DUNCAN S.L. (1976), « Differential social perception and attribution of intergroup violence : Testing the lower limits of stereotyping of blacks », *Journal of Personality and Social Psychology*, 34, 590-598.

ERBER R. et FISKE S.T. (1984), « Outcome dependency and attention to inconsistent information », *Journal of Personality and Social Psychology*, 47, 709-726.

FISKE S.T. et NEUBERG S.L. (1990), « A continuum of impression formation, from category-based to individuating processes : Influences of information and motivation on attention and interpretation », in M.P. ZANNA (ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*, New York, Academic Press, vol. 23, 1-74.

FISKE S.T. et TAYLOR S.E. (1991), *Social Cognition* (2e édition), New York, McGraw-Hill.

GILBERT D.T. (1989), « Thinking lightly about others : Automatic components of the social inference process », in J.S. ULEMAN et J.A. BARGH (ed.), *Unintended Thought*, New York, Guilford, 189-211.

GILBERT D.T. et PELHAM B.W. et KRULL D.S. (1988), « On cognitive busyness : When person perceiver meets persons perceived », *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, 733-740.

HAMILTON D.L., KATZ L.B. et LEIRER V.O. (1980), « Cognitive representation of personality Impressions : Organizational processes in first impression formation », *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 1050-1063.

HAMILTON D.L., SHERMAN S.J. et RUVOLO C.M. (1990), « Stereotype-based expectancies : Effects on information processing and social behavior », *Journal of Social Issues*, 46, 35-60.

HAMILTON D.L. et TROLIER T.K. (1986), « Stereotypes and stereotyping : An overview of the cognitive approach » in J.F. DOVIDIO et S.L. GAERTNER (ed.), *Prejudice, Discrimination, and Racism*, Florida, Orlando, Academic Press, 127-163.

HASTIE R. (1980), « Memory for behavioral information that confirms or contradicts a personality impression », in R. HASTIE, T.M. OSTROM, E.B. EBBESEN, R.S. WYER, D.L. HAMILTON et D.E. CARLSTON (ed.), *Person Memory : the Cognitive Basis of Social Perception*, New Jersey, Hillsdale, Erlbaum, 141-172.

HASTIE R. et PARK B. (1986), « The relationship between memory and judgment depends on whether the judgment task is memory-based or on-line », *Psychological Review*, 93, 258-268.

[206]

KAHNEMAN D. (1973), *Attention and Effort*, New Jersey, Englewood Cliffs, Erlbaum.

KRUGLANSKI A.W. et FREUND T. (1983), « The freezing and unfreezing of lay-inferences : Effects on impressional primacy, ethnic stereotyping, and numerical anchoring », *Journal of Experimental Social Psychology*, 19, 448-468.

MACRAE C.N., HEWSTONE M. et GRIFFITHS R.J. (1993), « Processing load and memory for stereotype-based information », *European Journal of Social Psychology*, 23, 76-87.

MACRAE C.N., MILNE A.B. et BODENHAUSEN G.V. (1993), *Stereotypes as Energy-saving Devices : a Peek inside the Cognitive Toolbox*, inédit.

NEUBERG S.L. et FISKE S.T. (1987), « Motivational influences on impression formation : Outcome dependency, accuracy-driven attention, and individuating processes », *Journal of Personality and Social Psychology*, 53, 431-444.

OWENS J., BOWER G.H. et BLACK J.B. (1979), « The "soap opera" effect in story recall », *Memory and Cognition*, 7, 185-191.

PENDRY L.F. et MACRAE C.N. (1993), *Stereotypes and Mental Life : the Case of the Motivated but Thwarted Tactician*, inédit.

PRATRO F. et JOHN O.P. (1991), « Automatic-vigilance : The attention-grabbing power of negative social information », *Journal of Personality and Social Psychology*, 61, 380-391.

PERDUE C.W. et GURTMAN M.B. (1990), « Evidence for the automaticity of ageism », *Journal of Experimental Social Psychology*, 26, 199-216.

ROTHBART M., EvANs M. et FULERO S. (1979), « Recall for confirming events : Memory processes and the maintenance of social stereotyping », *Journal of Experimental Social Psychology*, 15, 343-355.

SAGAR H.A. et SCHOFIELD J.W. (1980), « Racial and behavioral cues in black and white children's perceptions of ambiguously aggressive acts », *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 590-598.

SKOWRONSKI J.J. et CARLSTON D.E. (1989), « Negativity and extremity biases in impressions formation : A review of explanations, *Psychological Bulletin*, 105, 131-142.

SNYDER M.L. et URANOWITZ S.W. (1978), « Reconstructing the past : Some cognitive consequences of person perception », *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 656-666.

SRULL T.K. (1983), « Organizational and retrieval processes in person memory : An examination of processing objectives, presentation format, and the possible role of self-generated cues », *Journal of Personality and Social Psychology*, 44, 1157-1170.

SRULL T.K. (1984), « Methodological techniques for the study of person memory and social cognition », in R.S. WYER Jr., T.K. SRULL (ed.), *Handbook of Social Cognition*, New Jersey, Hillsdale, vol. 2, Erlbaum, 1-72.

SRULL T.K., LICHTENSTEIN M. et ROTHBART M. (1985), « Associative storage and retrieval processes in person memory », *Journal of Experimental Psychology : Learning, Memory, and Cognition*, 11, 316-345.

[207]

SRULL T.K. et WYER R.S. Jr. (1986), « The role of chronic and temporary goals in social information processing », in R.M. SORRENTINO et E.T. HIGGINS (ed.), *Handbook of Motivation and Cognition : Foundations of Social Behavior*, New York, Guilford Press, 503-549.

STANGOR C. et DUAN C. (1991), « Effects of multiple task demands upon memory for information about social groups », *Journal of Experimental Social Psychology*, 27, 357-378.

STANGOR C. et MCMILLAN D. (1992), « Memory for expectancy-congruent and expectancy-incongruent information : A review of the social and social developmental literatures », *Psychological Bulletin*, III, 42-61.

STANGOR C. et RUBLE D.N. (1989), « Stereotype development and memory : What we remember depends on how much we know », *Journal of Experimental Social Psychology*, 25, 18-35.

STERN L.D., MARRS S., MILLAR M.G. et COLE E. (1984), « Processing time and the recall of inconsistent and consistent behaviors of individuals and groups », *Journal of Personality and Social Psychology*, 47, 253-262.

STROOP J.R. (1935), « Studies of inference in serial verbal reactions », *Journal of Experimental Psychology*, 18, 643-662.

TAYLOR S.E. (1981), « A categorization approach to stereotyping », in D.L. HAMILTON (ed.), *Cognitive Process in Stereotyping and Intergroup Behavior*, New Jersey, Hillsdale, Erlbaum, 88-114.

TETLOCK P.E. (1983), « Accountability and complexity of thought », *Journal of Personality and Social Psychology*, 45, 74-83.

WYER R.S. Jr., MARTIN L.L. (1986), « Person memory : The role of traits, groups stereotypes, and specific behaviors in the cognitive representation of persons », *Journal of Personality and Social Psychology*, 50, 661-675.

[209]

Troisième partie.
Des altruismes aux solidarités

Chapitre 9

La mentalité prélogique des primitifs et la mentalité prélogique des civilisés

par Serge Moscovici

1. Les magicologies

1.1. Une très inquiétante question

Retour à la table des matières

Depuis que les hommes ont commencé à penser sur leurs pensées, ils n'ont cessé de s'étonner de deux choses : d'une part, qu'ils puissent le faire, et, d'autre part, qu'ils ne puissent pas le faire, comme s'il y avait quelque chose d'obscur qui les en empêchait. Comme si, faut-il ajouter, penser n'allait pas tellement de soi et pouvait ne pas être « vrai ». Malgré les explications données de temps en temps pour dissiper cette inquiétude, l'impression demeurait d'avoir trouvé une réponse qui ne va pas tout à fait au but. En effet, en dehors des grandes plages de rationalité, il subsiste toujours et partout une immense énergie de fiction, avec prolifération d'êtres imaginaires, de croyances chaudes qu'aucun démenti de l'expérience ne paraît devoir épuiser. Certes, les hommes raisonnent, ils ne peuvent s'en empêcher, mais ce n'est là qu'une partie de l'histoire. L'autre partie, c'est que, au cours du

raisonnement, il se produit une curieuse métamorphose de la pensée qui s'exprime sous forme d'analogies, d'intuitions, de métaphores, de sauts mentaux que l'on ne cherche pas de manière délibérée. Au contraire, on emploie toutes sortes de méthodes ou de règles pour éviter de les voir surgir de manière intempestive.

Les métamorphoses inattendues de la raison ne sont jamais gratuites elles comblent les insuffisances du rapport à la réalité. Ainsi, quand le rapport à la réalité est fort et équilibré, grâce à un système de notions qui décrit et explique tout, quand les hommes s'accordent sur ses principes, les métamorphoses ne sont pas nécessaires. Les cultures bureaucratiques produisent des rapports, des doctrines, des calculs, rarement des fictions ou des mythes. La métamorphose est un art des cultures où le système de notions est sujet à quelque crise, où il est nécessaire de penser une réalité non encore maîtrisée qui déborde, de plusieurs côtés, nos moyens intellectuels et pratiques. Et qui, [209] de ce fait, provoque une incertitude croissante sur le monde où l'on vit et au-delà. On comprend du même coup que ce fonds irrationnel qui se manifeste à travers les métamorphoses de notre pensée, dont on a souvent pressenti la présence, mais surtout la puissance, fascine. Il serait plus juste de dire qu'il hante, et les sciences humaines s'y sont intéressées dès leur début.

Si nous osions aller jusqu'au bout de notre idée, dans ce livre destiné aux étudiants en premières années d'études, nous dirions que les sciences humaines ont commencé par être des sciences de l'irrationnel. Elles continuent à l'être même aujourd'hui, en particulier l'anthropologie et la psychologie sociale (Moscovici, 1988). Afin de rendre cette idée plus claire, on peut, naturellement, dessiner un contraste. D'un côté, la science de l'économie a pour fondement et pour fil conducteur une notion : le choix rationnel. Pourquoi les hommes font-ils des choix rationnels sur le marché lorsqu'ils achètent une maison au lieu d'acheter trois voitures, par exemple, et dans quelles conditions optimisent-ils leurs choix ? Voilà la question à laquelle l'économie cherche une réponse. Mais il est impossible d'envisager une telle question lorsqu'on se demande pourquoi les individus croient à leur immortalité, invoquent la date de naissance pour expliquer le caractère, ou se déclarent prêts à mourir pour leur patrie. On peut même avancer qu'ils ne cherchent pas un motif rationnel pour être sûrs de leur croyance, ou pour sacrifier leur vie en un geste que d'autres jugent héroïque.

Qu'ils en soient conscients ou non, les individus dans la vie ordinaire, voire les héros, font des choix irrationnels. Ils le font même parfois de manière délibérée. Lorsqu'une personne va consulter une voyante sur ses chances de trouver du travail au lieu de consulter un expert en statistiques économiques, lorsqu'un directeur d'entreprise utilise la numérologie pour sélectionner ses cadres au lieu d'un test de personnalité, ils savent qu'ils ont opté pour une démarche pouvant avoir beaucoup de justifications, mais dépourvue de justification rationnelle. Nous dirons au contraire que ces personnes optent pour la voyance ou pour la numérologie parce qu'elles sont non rationnelles. Ce mode d'option que Tertullien a rendu célèbre, à la fin du IIe siècle de notre ère, s'affiche à travers cette phrase : « Le fils de Dieu est mort : il faut le croire parce que c'est absurde. Ayant été enterré, il a ressuscité : ceci est certain, puisque c'est impossible. »

Cette préférence pour l'absurde chez des êtres raisonnables surprend toujours lorsqu'on s'en aperçoit et provoque même le scandale. Henri Bergson (1976) l'a exprimé en termes aussi exacts que virulents :

> Le spectacle de ce que furent les religions, et de ce que certaines sont encore, est bien humiliant pour l'intelligence humaine. Quel tissu d'aberrations ! L'expérience a beau dire « c'est faux » et le raisonnement « c'est absurde », l'humanité ne s'en cramponne que davantage à l'absurdité et à l'erreur. Encore si elle s'en tenait là ! Mais on a vu la religion prescrire l'immoralité, imposer des crimes ! Plus elle est grossière, plus elle tient matériellement de place dans la vie d'un [210] peuple. Ce qu'elle devra partager plus tard avec la science, l'art, la philosophie, elle le demande et l'obtient d'abord pour être seule. Il y a de quoi surprendre, quand on a commencé par définir l'homme comme un être intelligent (Bergson, 1976, *Les Deux Sources de la morale et de la religion*, Paris, PUF, p. 105).

On est surpris de voir l'importance que prend chez tout un chacun ce que le philosophe allemand Karl Jaspers nommait « la faculté de croire à l'absurde », et combien nous sommes disposé selon le mot de Max Weber au sacrifice de notre intellect. Or savoir pourquoi les hommes font des choix irrationnels et les optimisent, malgré tout ce qui devrait les en dissuader, voilà le fondement et le fil conducteur de

quelques sciences de l'homme, dont la psychologie sociale en premier lieu. On pourrait continuer sur ce thème. Mais il est une question plus urgente qui en appelle bien d'autres. En quoi consiste un choix irrationnel, comment le reconnaître ? Pourquoi fait-on plutôt un choix irrationnel qu'un choix rationnel ? Inquiétante, très inquiétante question pour la science qui voudrait la justifier.

1.2. Les erreurs magiques

Retour à la table des matières

Nous n'avons aucune compétence dans le domaine de la magie et ne livrons que des impressions : de tels systèmes d'idées et de pratiques, dans une civilisation comme la nôtre, et sans doute aussi dans les civilisations d'autrefois et d'ailleurs, sont conçus par des personnes qui veulent obtenir des effets puissants par des moyens faibles. Favorisées par des réussites aléatoires, elles parviennent à croire et à faire croire qu'elles ont un savoir et une compétence. Ajoutons que le fait de trouver ce genre de systèmes un peu partout a incité les premiers anthropologues à faire l'inventaire des notions et des pratiques de la magie ; ils ont dépensé un zèle et une érudition immenses à réunir les superstitions primitives, à les classer et à leur chercher une explication. Le Rameau d'or de Frazer (1890-1915) est un classique de l'anthropologie qui décrit le monde de la magie populaire en Europe, en Asie et en Afrique avec un talent littéraire qui le rend vraisemblable à défaut d'être vrai. Frazer est le premier a avoir cherché à en donner non une explication, mais une psychologie fondée sur la théorie des associations. Supposant que les êtres humains ont formé leurs croyances et bâti leur image du monde par association d'idées, il a tenté de rendre compte de la richesse inégalée des données ethnographiques concernant les étranges croyances et pratiques de la magie en invoquant les erreurs faites en la matière par les primitifs :

> Si nous analysons, écrit-il, les principes de pensée sur lesquels se fonde la magie, nous trouverons probablement qu'ils se ramènent à deux : d'abord le semblable produit le semblable, ou un effet ressemble à sa cause ; et ensuite les choses qui ont été en contact entre elles continuent à agir l'une sur

> l'autre à distance lorsque le contact physique a été rompu. Le premier principe, on peut le nommer loi de similitude ; le second, loi de contact ou de contagion. Du premier de ces principes, [211] à savoir la loi de similitude, le magicien infère qu'il peut produire n'importe quel effet désiré en l'imitant tout simplement ; du second, il infère que, quoi qu'il fasse à un objet matériel, ceci affectera également la personne avec qui l'objet a été une fois en contact, qu'il ait ou non formé une partie de son corps (Frazer J.G. (1913), *The Golden Bough*, Londres, Mac Millan, p. 121).

En d'autres mots, nous pouvons dire que tous les actes de magie reposent sur l'une ou l'autre ou sur les deux lois d'association psychologique des idées. C'est là, pensons-nous, un mode scientifique, objectif de penser. Mais l'idée d'objets qui sont semblables ou contigus s'unit, dans l'esprit primitif, à la notion qu'il existe entre eux un lien réel. C'est ainsi, par l'emploi erroné et non scientifique de l'association, que Frazer explique l'attachement de l'esprit primitif aux prétentions bizarres de la magie. Dans cette explication, ainsi que le fait remarquer l'anthropologue anglais Gellner (1992), « la magie a effectivement tort par définition : lorsque des hommes emploient correctement l'association d'idées, ce qu'ils font cesse d'être de la magie et devient de la science » (*op. cit.*, p. 35).

La parenté intellectuelle de la magie et de la science, du magicien primitif et du savant européen, est bien connue et fondamentale dans la théorie de Frazer. Tous deux procèdent suivant la même loi mentale et opèrent sur la nature inanimée. Qu'est-ce donc qui les distingue, puisque l'un comme l'autre obéit aux mêmes principes de raisonnement ? Tout simplement le fait que le primitif et sa magie commettent des erreurs, n'appliquent pas correctement ces principes pour se guider dans l'action et faire usage des informations disponibles. Et ce, selon Frazer, parce que le magicien primitif, contrairement au scientifique moderne, n'analyse jamais le processus d'inférence sur lequel est fondée sa pratique. Il ne réfléchit jamais aux règles abstraites que ses actes impliquent. Bref, l'idée même de science est absente de son esprit sous-développé.

On peut se demander, ainsi que le fait Frazer, pourquoi, dans ses rares moments de réflexion, l'homme primitif ne décèle pas les sophismes de la magie. Sa réponse est que le but d'une action magique

est atteint tôt ou tard par un processus naturel. On invoque la pluie ou le vent qui souffle en les imitant dans une cérémonie, et même si on ne les voit pas venir immédiatement, il tombera néanmoins de la pluie, le vent soufflera le lendemain ou dix jours plus tard. Il sera donc possible d'interpréter la séquence temporelle comme une séquence causale. Par l'un de ces paradoxes qui abondent dans l'histoire des sciences, même si cette explication de la pensée primitive, de la magie, a été abandonnée, la logique de l'explication elle-même a gardé son emprise. Pour la simple raison que la psychologie des associations est toujours là, et bien vivante.

[212]

2. Mentalité logique et mentalité prélogique

2.1. De Frazer à Lévy-Bruhl

Retour à la table des matières

Le grand ouvrage de Frazer consiste en une série de descriptions destinées à rendre plus plausible la différence entre le monde primitif et le nôtre, à transmettre au lecteur l'impression d'être confronté à la magie sans la médiation d'une analyse détaillée. Tout le récit de la vie de ces peuples inconnus, mais exotiques, est une succession d'estampes - certaines très brèves comme l'image fugace d'un paysage - qui composent une grande mosaïque : l'humanité envoûtée par ses propres superstitions. Chaque tableau présente un fragment de l'histoire de quelque personnage mythique, qui commence et finit de façon arbitraire, sans épouser strictement l'épisode complet. Le lecteur européen se sent à la fois proche et loin des hommes et des femmes qui habitent ce monde peuplé de miracles, de charmes, de guérisons imaginaires et de fabulations transmises de génération en génération. Néanmoins, c'est le collage des épisodes et des estampes, cette dispersion d'exemples arbitraires, qui a certainement suscité le doute sur les explications qui défilent dans le livre de Frazer, sans qu'on puisse se concentrer sur aucun d'eux ni l'approfondir, étourdi par le désordre du récit. Et, selon

le témoignage de Wittgenstein, cette hâte à vouloir accumuler les erreurs des primitifs provoque à la fois étonnement et méfiance.

2.1.1. La théorie de Lévy-Bruhl

Nous pouvons supposer que telle fut la réaction de Lévy-Bruhl (1951) qui entreprit d'en faire la critique, puis de reformer notre vision du monde primitif. Il commença par poser qu'on ne peut pas, ainsi que le faisaient les anthropologues anglais de l'époque, expliquer les phénomènes sociaux par les lois de la pensée individuelle - leurs propres lois - qui résultent de circonstances différant de celles qui ont façonné les esprits que l'on cherche à saisir. Ces anthropologues supputent la manière dont eux-mêmes seraient parvenus aux croyances et aux pratiques de la magie primitive, et supposent donc que ces peuples les ont atteintes précisément par les mêmes démarches. Lévy-Bruhl affirme qu'il faut au contraire s'efforcer de mettre entre parenthèses, dans la mesure du possible, ses propres catégories mentales, ses croyances et ses sentiments, et chercher à se rapprocher des catégories mentales des hommes et des femmes dont parlent les documents, à capter les traces de leurs croyances et de leurs sentiments. En d'autres mots, il faut s'attacher, sans idée préconçue, à l'étude des civilisations primitives, de leurs pratiques magiques et religieuses, de leurs institutions et des représentations dont ces pratiques et institutions sont tirées. C'est seulement à cette condition que la vie mentale des primitifs ne sera plus interprétée d'avance comme une forme rudimentaire de la nôtre. Elle nous apparaîtra, alors, comme une vie mentale complexe et développée [213] à sa façon. C'est une vue profonde qui demande de ne voir dans le primitif que le primitif qu'il est, et non un civilisé en défaut et qu'on ne définit que par ce qu'il n'est pas encore ou ne pourra jamais être tout à fait.

C'est une vue, nous le répétons, qui mérite d'être soulignée et qui devrait être enseignée plus largement aux étudiants en psychologie qui veulent se consacrer à l'étude des groupes sociaux différents, des enfants ou des malades mentaux. Lévy-Bruhl soutient qu'il ne sert à rien de vouloir expliquer la pensée primitive en fonction de la psychologie de l'individu :

> Des données essentielles du problème étant négligées, l'échec est certain. Aussi bien, peut-on faire usage, dans la science, de l'idée d'un esprit humain individuel, supposé vierge de toute expérience ? Vaut-il la peine de rechercher comment cet esprit se représenterait les phénomènes naturels qui se passent en lui et autour de lui ? En fait, nous n'avons aucun moyen de savoir ce que serait un tel esprit. Au plus loin que nous puissions remonter, si primitives que soient les sociétés observées, nous ne rencontrons jamais que des esprits socialisés, si l'on peut dire, occupés déjà par une multitude de représentations collectives, qui leur sont transmises par la tradition et dont l'origine se perd dans la nuit des temps (Lévy-Bruhl, 1951, *Les Fonctions mentales dans les sociétés inférieures*, Paris, PUF, p. 14).

Par conséquent, certains modes de représentations, donc certaines façons de penser, appartiennent à certaines sociétés ou cultures. Comme sociétés et cultures varient, il en sera de même des représentations, et, par suite, de la pensée des individus. Chacune a ses institutions et ses coutumes distinctives, c'est-à-dire la mentalité qui lui est propre. En tenant compte, pour changer, de leurs différences et non pas de leurs ressemblances, on peut distinguer deux types extrêmes : d'une part la mentalité prélogique des peuples primitifs, et d'autre part la mentalité logico-scientifique des civilisés. Lévy-Bruhl ne veut pas dire que les primitifs sont incapables de penser avec cohérence, mais seulement que leurs croyances, en général, ne tiennent pas au regard de la pensée critique des scientifiques. Cela ne signifie nullement que ceux qu'on nomme primitifs sont dénués d'intelligence et commettent des erreurs ; au contraire, c'est nous qui ne saisissons pas leur façon de raisonner et leurs croyances. En découle-t-il que nous soyons incapables de suivre leur pensée ? Point du tout, car elle n'est pas dépourvue de logique. Mais notre difficulté à suivre leur raisonnement et à comprendre leur pensée vient de ce qu'ils partent de prémisses différentes des nôtres, lesquelles nous semblent absurdes. Par exemple, il semble bien que, pour les soi-disant primitifs, il n'y a pas de mort naturelle : toute mort est provoquée par une autre personne, un ennemi en somme. Leur prémisse nous paraît absurde, parce que nous partons de la prémisse que la mort naturelle est première. Donc, si nous arrivons à des conclusions différentes, ce n'est pas parce que le primitif raisonne

mal et que nous raisonnons bien, mais parce que nos principes sont opposés.

[214]

2.1.2. Quelques principes à retenir

Résumons-nous en quatre points :

1. Pour comprendre les croyances magiques ou religieuses, il convient d'examiner les représentations partagées par la collectivité au lieu de se concentrer sur celles des individus.

2. Ces représentations correspondent à une société et à une culture qui adoptent une certaine façon de penser et de percevoir le monde, bref, qui possèdent une mentalité propre.

3. S'agissant de représentations, il faut considérer les croyances et les raisonnements dans leurs relations entre eux, opposés à des croyances et des raisonnements pris isolément. Ou, pour employer un terme de la logique d'aujourd'hui, il faut les envisager de manière holistique. Et, ainsi que l'écrit Evans-Pritchard (1945), Lévy-Bruhl « fut un des premiers, sinon le premier, à souligner que les idées des primitifs, qui nous semblent si étranges, et parfois en vérité stupides, quand on les considère en tant que faits isolés, ont une signification quand on y voit les parties d'un ensemble d'idées et de comportements dont chaque partie a une relation intelligible aux autres » (op. cit., 86). Ainsi, la plupart des erreurs qui ont été attribuées aux primitifs n'en sont plus dès qu'on les envisage dans le contexte des représentations qui orientent la pensée des hommes et des femmes vivant dans ces cultures.

4. Tous les hommes, quelle que soit la civilisation à laquelle ils appartiennent, ont les mêmes fonctions mentales et sont capables des mêmes opérations logiques. Si on constate toutefois qu'ils pensent de manière différente, ce n'est pas par impuissance à les mettre en œuvre, et ce n'est pas non plus une limitation de leur intelligence. Il faut chercher les raisons de cette différence dans les représentations sociales de leur culture qui les orientent dans des directions différentes et dans la liaison entre ces représentations qui a sa propre logique. Pour mieux

souligner l'opposition entre Frazer et Lévy-Bruhl de ce point de vue, nous pouvons exprimer les choses de la manière suivante. Frazer affirme que le primitif se trompe dans les raisonnements qu'il fait en tirant les conclusions des informations qui lui parviennent de la réalité. LévyBruhl soutient que les primitifs, comme les civilisés à la rigueur, raisonnent de la même façon. Mais ils partent de « théories » différentes pour expliquer la réalité. Et si la « théorie » inculquée au primitif par sa société est erronée du point de vue factuel, ses conclusions le seront aussi, même s'il raisonne de manière impeccable.

Chaque psychologue social réfléchira avec profit sur ces quatre points, car ils n'ont rien perdu de leur actualité. Ils permettent de comprendre pourquoi [215] un domaine qui est apparu dans notre science, celui de là cognition sociale, n'a pas connu de véritable essor.

2.2. Représentations mystiques et représentations scientifiques

Retour à la table des matières

Lévy-Bruhl ne s'est pas limité à des remarques critiques sur ces prédécesseurs ou contemporains. Il a étudié, d'une façon extraordinairement fine, la mentalité prélogique des soi-disant primitifs. Il a décrit ensuite leurs représentations collectives en tant que mystiques, donc imperméables à l'expérience et échappant à toute vérification. On est en peine de préciser ce qu'il entendait par « mystique ». L'interprétation la plus prudente serait de dire qu'il désignait par ce mot la croyance à des forces, des influences et des actions que les sens ne perçoivent pas. Un homme primitif voit sans doute un objet comme nous le verrions nous-mêmes, mais sa perception diffère de la nôtre. Lorsque son attention se fixe sur cet objet, l'idée mystique qu'il associe à l'objet intervient et le transforme profondément, de sorte que ses propriétés ne sont plus les mêmes. Les primitifs, comme les civilisés, voient par exemple une ombre. Mais lorsque ceux-là disent qu'une personne perçoit son ombre et la reconnaît pour son âme, c'est que sa croyance dans l'âme est contenue dans la définition qu'il donne de

l'ombre. Alors que, pour nous, l'ombre n'est qu'une privation de lumière.

Quels que soient nos efforts, nous ne pourrions rendre plus concrètes les idées de Lévy-Bruhl sans entrer dans un exposé détaillé des matériaux ethnographiques, ce que nous ne pouvons pas faire dans ce chapitre. Mais nous voudrions suggérer une analogie familière, sans offenser quiconque. Il y a, dans le contraste entre représentation mystique et représentation scientifique, des aspects que nous pouvons saisir si nous pensons au contraste entre la théorie psychanalytique et la théorie behavioriste ou cognitiviste. L'analogie éclaire le fait qu'une représentation mystique et la psychanalyse mettent l'accent sur des forces intérieures, alors qu'une représentation scientifique comme le behaviorisme et le cognitivisme est concernée par les forces extérieures. Ces instances immatérielles, changeantes, mobiles comme le vif-argent, et pourtant efficaces, tels l'inconscient, le complexe, comme le mauvais oeil ou le démon des représentations mystiques, sont inobservables. Elles sont expressément barrées par la référence à l'ordinateur et au comportement qui reconnaissent seulement des instances observables.

Nous arrivons à l'essentiel. Les représentations mystiques des soi-disant primitifs ont en commun de ne pas prendre la peine d'éviter les contradictions. Parfois même, elles transgressent les exigences logiques à cet égard, comme le font peintres et poètes ou encore les médias, et, ne l'oublions pas, nos rêves. Elles sont prélogiques simplement parce que la liaison qui les unit s'écarte de la loi majeure de la logique : ne pas se contredire. Mais cela ne signifie pas que le lien entre ces représentations se fasse au hasard des associations. [216] Elles obéissent à une loi que Lévy-Bruhl nomme la loi de participation mystique. Suivant celle-ci, une personne ou un objet peut être à la fois soi-même et quelqu'un, quelque chose d'autre. Par exemple, chez certains peuples, un animal peut participer d'une personne ; chez d'autres, les individus participent de leurs noms, donc ils ne les révèlent pas, car un ennemi pourrait les entendre et aurait ainsi à sa merci le propriétaire du nom. Ailleurs, un homme participe de son enfant, avec pour conséquence que, si l'enfant souffre d'une maladie, c'est lui qui prend le médicament à la place de l'enfant. Toutes les participations forment ainsi un système de catégories dans lequel les hommes et les femmes des civilisations traditionnelles se meuvent et façonnent leurs

perceptions, leurs réactions émotionnelles et leurs actions réciproques. Touche par touche se complète le tableau de cette mentalité primitive qui a inspiré la psychologie de l'enfant d'un Piaget et celle de la culture d'un Vigotzky. En même temps, l'hypothèse intolérable de deux rationalités spécifiques, l'une de la culture traditionnelle et l'autre de la culture moderne, acquiert une certaine vraisemblance. Mais pas suffisamment pour emporter la conviction. Inclinons toutefois pour cette hypothèse, tout en sachant que sur elle plane un doute que l'on n'a pas le moyen d'écarter.

À partir des éléments présentés, on peut esquisser une conclusion sommaire. Frazer et Lévy-Bruhl ont tracé des voies d'approche vers les magicologies, les formes de vie mentale, exotiques à nos yeux, des cultures sans science ni technique. La première revient à les expliquer par des erreurs et des confusions entre le réel et l'imaginaire. La seconde consiste à chercher dans ces magicologies les indices d'une structure et d'une règle que la culture impose à ses membres, de même que notre culture nous impose la règle de non-contradiction dans la vie publique. Si les prétendus primitifs ne lui portent pas la même attention que nous, ce n'est pas qu'ils méconnaissent la règle de non-contradiction, mais parce que leur culture leur en impose une autre qui est la règle de participation. Cela n'a rien de mystérieux, ni de solennel. Il y a des cultures qui demandent à leurs membres de manger élégamment avec leurs mains, tandis que d'autres exigent qu'on manie avec un art consommé le couteau et la fourchette pour atteindre le même but. En conséquence leurs façons de vivre diffèrent totalement. Mais cela ne veut pas dire que ceux qui mangent avec les mains ne pourraient pas, même si cela leur répugne, utiliser le couteau et la fourchette, et vice versa. En somme, Lévy-Bruhl nous enseigne le sens des différences entre mentalités, différences qui sont profondes mais non pas exclusives. Comme elles ne peuvent pas s'exclure, il estime que la mentalité logique ne délogera jamais la mentalité prélogique :

> Par suite, la pensée logique, écrit-il, ne saurait jamais être l'héritière universelle de la mentalité prélogique. Toujours se maintiendront les représentations collectives [217] qui expriment une participation intensément sentie et vécue, et dont il sera impossible de démontrer soit la contradiction logique, soit l'impossibilité physique. Même, dans un grand nombre

> de cas, elles se maintiendront, parfois fort longtemps, malgré cette démonstration. Le sentiment vif d'une participation peut suffire, et au-delà, à contrebalancer la force de l'exigence logique. Telles sont, dans toutes les sociétés connues, les représentations collectives sur lesquelles reposent nombre d'institutions, et en particulier beaucoup de celles qu'impliquent nos croyances et nos pratiques morales et religieuses (LévyBruhl, 1951, *Les Fonctions mentales dans les sociétés inférieures*, Paris, PUF, p. 452).

La remarque est pleine de sens. Il est facile, en usant de la rhétorique et en réveillant un positivisme qui ne sommeille jamais, de présenter la cognition comme protégée de l'affectivité et du social. C'est l'attitude qui prévaut, en ce moment, chez quelques psychologues sociaux. Mais ce texte sourd et jauni nous rappelle à l'expérience du bon sens.

3. Logique des experts et prélogique des « novices »

3.1. Explications et attribution des causes

Retour à la table des matières

De nos jours, le débat s'est déplacé loin de Frazer, de Lévy-Bruhl et de leurs contemporains. Les participants aux nombreuses controverses sur la rationalité ou les rapports entre logique et science populaire prennent maintenant pour point de départ Fodor, Kuhn ou Stich. Pourtant, une bonne part de ces débats semble se dérouler dans le vide : ils ne portent pas directement ni suffisamment sur le problème, posé par Lévy-Bruhl, du rapport entre connaissance et croyance, magie et science, ou encore culture traditionnelle et culture moderne. Plusieurs raisons incitent en fait à donner un tour nouveau au problème et à la manière de l'aborder :

1. Frazer, Lévy-Bruhl et leurs contemporains comparent ce que l'on peut appeler la pensée « officielle » des cultures, regroupant la religion, la magie, la science ou tous les savoirs, croyances et pratiques, codifiés et sanctionnés par les institutions respectives. Or, de même que les règles de la méthode scientifique n'expriment pas ce que font les scientifiques au cours de leur activité de recherche, les maximes et les explications magiques ne disent pas comment pense le magicien et pourquoi lui et les membres de son groupe ont foi en sa pratique.

2. Il existe sans doute une dissymétrie entre les termes qui sont comparés lorsque l'on pose, d'un côté, la culture prétendument primitive et, de l'autre, la culture moderne. Dans la première, on considère des croyances et des pratiques plus ou moins partagées par l'ensemble ou une partie du groupe. Alors que, dans la seconde, on tient pour représentatif de l'ensemble un [218] domaine de savoirs - la science -, propre à une élite dont la logique et le langage restent éloignés de la grande masse de la société. Pour en livrer des images, on compare le faiseur de pluie mélanésien à Einstein. Rien d'étonnant si l'on observe une différence tranchée entre l'un et l'autre. Mais il est fort probable que cette différence disparaîtrait si l'on analysait le mode de pensée du « primitif » moyen et du « civilisé » moyen, aux prises avec les tâches de leur existence quotidienne.

3. Indépendamment de ces questions concernant la pensée « officielle » et la dissymétrie des termes de comparaison entre sociétés, le problème de Lévy-Bruhl se pose en termes tranchés « à l'intérieur » d'une seule société, c'est-à-dire la nôtre. Il suffit de parcourir les livres ou les revues à grand tirage pour se rappeler qu'une dualité subsiste entre médecine douce et médecine organique, croyances magiques et croyances scientifiques, croyances traditionnelles et croyances modernes, etc. On a souvent l'impression que ces différences ne comptent pas, n'enlèvent rien à l'affirmation que notre culture est à prédominance scientifique et rationnelle. Cette caractérisation a beau sous-estimer la distinction existant entre les représentations scientifiques et les représentations du sens commun (Moscovici, 1961), il n'en reste pas moins que cette distinction est fondamentale pour qui veut comprendre les fonctions mentales des hommes.

4. Enfin, la manière de définir la rationalité elle-même et son critère a évolué. La rationalité classique est, comme chacun sait, détermi-

niste. Elle isole la non-contradiction à titre de critère des opérations logiques et intellectuelles. Or, la rationalité contemporaine de la science elle-même se veut statistique et se donne pour critère la probabilité. Ce changement profond affecte la place que nous reconnaissons au désordre, à l'incertitude et le sens que prend l'information. On comprend alors que la non-rationalité apparaisse de nos jours comme une violation des raisonnements statistiques et des lois de prohabilité.

Examinons maintenant la portée plus générale de ces différents facteurs. En particulier, leur portée sur les recherches qui ont été menées pour étudier les opérations mentales du « civilisé moyen » devant résoudre des problèmes de sens commun. À cet effet, on procède à une distinction entre le « novice » et l'« expert » du point de vue de la connaissance de l'un ou l'autre, relative aux règles de la logique ou de la statistique. Ils sont opposés comme un scientifique « amateur » ou « intuitif » l'est au scientifique professionnel, le premier utilisant la science populaire et le second la science savante (Moscovici et Hewstone, 1984).

De toute évidence, cette différence reproduit de manière suggestive dans notre culture la différence supposée entre les cultures traditionnelles et la culture moderne. À ceci près que dans la plupart de ces expériences la norme [219] de rationalité à laquelle obéit l'expert est celle exprimée par les règles de probabilité. Autrement dit, il considère la possibilité que, même dans les affaires humaines, un hasard est la condition des régularités que l'on observe et qui guide son jugement suivant la fréquence des événements qu'il relève. En d'autres mots, les opérations mentales correctes sont celles de ce qu'on pourrait appeler l'homme statistique. S'il en est ainsi, c'est parce que, à partir du XXe siècle, les lois statistiques sont prises pour modèle dans tous les domaines, l'intelligence incluse (Hacking, 1990). Nous n'excluons pas la possibilité que ces recherches soient abordées de manière anthropologique, ce qui n'a pas été fait jusqu'à présent, à de rares exceptions près (Schweder, 1977).

Dans une de ces formules dont il avait le secret, Mauss écrivait que la magie est une variation sur le thème de la causalité. Or le thème de la causalité a fait l'objet d'une admirable série de recherches. Kelley (1967) qui en est l'initiateur suppose que les gens raisonnent à la ma-

nière de savants naïfs. C'est-à-dire que leur esprit travaille sur le modèle statistique de l'analyse de variance que chacun de nous apprend au cours de ses études. Pour expliquer un phénomène ou un événement donné, les scientifiques recherchent une variation de deux événements concomitants dans leurs données. Ils veulent retrouver les cas où A vient avant B et varie toujours en même temps que B et seulement avec B, de façon à pouvoir conclure que A est la cause de B. De façon semblable, en expliquant pourquoi d'autres personnes agissent, aiment, sont au chômage, etc., les gens sont censés obtenir trois informations : la consistance du comportement de l'acteur - agitil toujours de la même façon dans d'autres situations et à d'autres moments ? -, le caractère distinctif du comportement - l'acteur est-il seul à se conduire de la sorte ? - et enfin le consensus - comment d'autres personnes se comportent-elles dans la même situation ?

Prenons un exemple. Supposons que, dans le cours de psychologie sociale, le professeur Dupont critique la théorie des représentations sociales, et qu'un étudiant vous demande pourquoi. Selon Kelley, il vous faudrait vous assurer s'il est dans les habitudes du professeur Dupont de critiquer presque chaque théorie. Dans ce cas, vous en concluriez probablement que le professeur Dupont est un esprit très critique. Supposons que vous découvriez, en assistant à d'autres cours, que presque tout le monde critique la théorie des représentations sociales. Vous pourriez alors soutenir que cette théorie n'est pas très attrayante et ne rallie guère les suffrages. Enfin, si le professeur Dupont ne critique que la théorie des représentations sociales et que personne d'autre ne la critique, vous en déduiriez sans doute que ce comportement hautement distinctif résulte de quelque prise de position particulière du professeur vis-à-vis de la théorie en question : elle lui déplaît profondément.

Mais est-il vrai que les individus se représentent les choses selon cette méthode statistique, comme le suggère Kelley ? Il est hors de doute qu'ils [220] raisonnent ainsi en de nombreuses occasions. C'est du moins ce que nous apprennent certaines expériences, dont celle de McArthur (1972) est le prototype. À titre d'exemple, il examine la phrase suivante : « John rit du comédien. » Ce rire peut être causé par quelque chose qui tient à la personne (John), aux conditions (les circonstances dans lesquelles John rit) et au stimulus (le comédien). Les

variables indépendantes constituent les trois façons possibles pour une personne de considérer la variation des effets :

- la variation par rapport à d'autres personnes qui expriment un jugement sur la situation, donc le consensus existant à propos de cette information ;
- la variation dans le temps, par exemple pour savoir si John rit en d'autres circonstances, donc la consistance de l'information ;
- la variation à propos du stimulus, pour savoir si le rire est associé par exemple aux conditions ou à d'autres stimuli, donc le caractère distinctif de l'information.

L'expérience de McArthur (1972) a montré que c'est bien le cas et que, en général, pour attribuer une cause au rire de John, les gens utilisent les trois sortes d'information. Par la suite, on s'est rendu compte que cette conclusion est moins vraie lorsque les gens doivent extraire les différentes sortes d'information du cours normal des événements. On s'aperçoit, en particulier, qu'ils ne sont pas toujours très habiles à évaluer la covariation entre les événements. Leur réussite dépend pour une bonne part du fait qu'ils ont ou non les représentations sociales appropriées concernant le sens des effets observés. Ainsi, par exemple, Golding et Rover (1972) ont montré que des suppositions faites sur les causes d'un comportement spécifique ont amené des observateurs à voir des variations concomitantes dans les données alors qu'elles n'existaient pas, et à négliger des variations concomitantes dans le temps.

Avant de continuer, il faut souligner que, malgré les différences entre telle ou telle expérience, la perspective d'ensemble n'a pas été sérieusement écornée. Du moins jusqu'au jour où l'on s'est penché sur le fait suivant : si vous observez le comportement ou les événements qui affectent la vie d'une personne, vous vous trouverez souvent devant un dilemme. Pour l'illustrer, supposons que vous discutiez le cas d'un étudiant qui n'a pas réussi à un examen oral. Il se trouvera toujours des étudiants pour attribuer cet échec à son travail insuffisant, à sa timidité devant l'examinateur, ou même à son manque de dons rhé-

toriques. Tandis que d'autres insisteront sur la sévérité de l'examinateur, la malchance, ou sur le fait que cet étudiant devait gagner sa vie et n'a donc pas eu assez de temps pour se préparer à l'examen. Chacun connaît une foule d'exemples de ce genre : une femme qui doit expliquer l'inconduite de son mari, une mère, les difficultés de ses enfants, des amis, les petites trahisons qui jalonnent une longue amitié.

Or la majorité écrasante des études décrites par Nisbett et Ross (1980), dans leur livre consacré au jugement humain, montre que nos explications sont sujettes à l'erreur. Non pas n'importe quelle erreur, mais celle qui consiste [221] à surestimer l'importance des facteurs personnels ou internes par rapport aux facteurs situationnels ou externes lorsqu'on explique les motifs d'un comportement social (voir chapitre 7). C'est la raison pour laquelle, en expliquant pourquoi Pierre est au chômage ou ne réussit pas à ses examens, on a tendance à invoquer des traits de personnalité (il est paresseux, distrait, il ne cherche pas de travail) plutôt que des facteurs situationnels (l’examen est trop difficile, il n'y a pas de travail dans la région). Cela peut amener les gens à croire qu'il y a plus de consistance entre motifs et comportement qu'il n'en existe en fait. Une expérience astucieuse de Ross et al. (1977) illustre jusqu'à quel point l'influence des rôles sociaux est sous-estimée lorsqu'on explique l'attitude et le comportement de quelqu'un. Dans une condition de leur expérience, ils mettent en scène un jeu de questions et réponses en assignant au hasard aux sujets un des deux rôles possibles : celui de meneur de jeu dont la tâche consiste à préparer des questions difficiles à l'intention du candidat ; celui de candidat ayant pour tâche d'y répondre. Un observateur qui est le sujet naïf assiste à ce jeu et évalue ensuite les connaissances générales du meneur de jeu et du candidat.

Ces deux rôles façonnent bien évidemment le comportement des participants. Le meneur de jeu est vu comme ayant tendance à poser des questions plutôt difficiles, basées sur des connaissances ésotériques, comme dans l'émission de Philippe Bouvard, Les grosses têtes, du type : « En quelle année est mort Thomas Jefferson ? » « Qui a gagné le Tour de France en 1946 ? » Rien qu'en posant de telles questions, le meneur de jeu passe pour un aigle, tandis que le candidat qui se voit confronté à ces questions surprenantes a de fortes chances de ne pas savoir répondre à toutes. Ce qui l'amène à être jugé incompétent, sinon inculte. Des résultats du même ordre ont été obtenus par

Ross et al. (1977). Les observateurs ont jugé que les meneurs de jeu avaient beaucoup plus de connaissances que les candidats. Jugement d'autant plus étonnant que les rôles avaient été distribués au hasard, ce que n'ignoraient pas les observateurs. Mais ces derniers n'ont pas tenu compte de l'influence des rôles sociaux en portant un jugement sur les participants au jeu de questions et réponses, de sorte qu'ils ont attribué leurs remarques à des facteurs personnels.

Si cette erreur fondamentale ne se produisait que dans des cas semblables à celui-ci, elle ne serait pas très grave. Cependant ses implications vont loin. Considérons une réaction très courante envers un acteur qui joue un rôle de « traître » ou d'assassin. Beaucoup de personnes le détestent ou se conduisent de manière agressive envers lui. Ou bien pensons au jugement que l'on porte sur certains chômeurs : « Ils profitent des indemnités ; s'ils s'en donnaient la peine, ils trouveraient du travail. » Ces deux jugements pourraient être corrects ; mais il est plus vraisemblable qu'ils représentent la tendance à expliquer les actes des gens par leur personnalité en négligeant les facteurs dus à la situation. Quelle que soit son importance, il n'en reste pas moins que l'insistance sur cette erreur fondamentale d'attribution a eu un effet [222] pervers en psychologie sociale. Elle a en effet incité les chercheurs à s'intéresser surtout aux déviations cognitives. Ce que Ross (1977) reconnaissait volontiers en écrivant :

> Un des buts de la recherche et de la théorie contemporaines qui acquiert une importance croissante n'est pas les schèmes logiques qui facilitent la compréhension du consensus et le contrôle social effectif ; bien au contraire, ce sont les sources des biais ou des distorsions systématiques du jugement qui conduisent le psychologue intuitif à mal interpréter les événements, donc à se comporter d'une façon qui est mal adaptée sur le plan personnel, pernicieuse sur le plan social, et qui intrigue souvent le psychologue social lorsqu'il cherche à comprendre un tel comportement (Ross, 1977, « The intuitive psychologist and his shortcomings » in L. Berkowitz (Ed.) *Advances in Fxperimental Social Psychology*, New York, Academic Press, 10, p. 181).

Cela ne nous étonne guère que des psychologues sociaux aient fait leur ce but. Dès l'instant où ils ont posé comme prémisse que l'on peut

expliquer les formes de pensée sociale à partir de la pensée individuelle (Wyer et Srull, 1986), ils ont suivi, logiquement, la voie de Frazer. Or celle-ci amène à considérer que les hommes, novices, dans la vie ordinaire accomplissent les mêmes opérations mentales que les experts, en psychologie par exemple, mais nécessairement moins bien que ceux dont c'est la profession. Et de la même façon que Frazer supposait que les « primitifs » forment leurs croyances magiques et religieuses par induction à partir de l'observation des phénomènes naturels, les psychologues sociaux, suivant la théorie des cognitions sociales, supposent que les « civilisés »forment leurs croyances dans la vie courante, expliquent les comportements d'autrui de manière inductive, autrement dit, à partir de l'observation de ces comportements et des informations dont ils disposent.

Il s'ensuit que, si les gens commettent cette erreur fondamentale qui consiste à expliquer les événements et les actes par une cause personnelle au lieu d'une cause situationnelle, la raison en paraît évidente : ils se trompent dans l'application des règles statistiques. Donc ce sont de mauvais statisticiens. Qui pourrait le nier ? Encore faudrait-il s'assurer que les lois des opérations mentales sont des lois de nature statistique, et que les individus se font une opinion sur les comportements ou les relations d'autrui de manière inductive. Ce dont on est moins certain. Quoi qu'il en soit, on peut néanmoins dire que le « civilisé », comme le soi-disant primitif, préfère les explications en termes personnels aux explications en termes impersonnels.

3.2. Raisonnements, probabilités et heuristiques

Retour à la table des matières

Nous ne pouvons pas jeter sur le monde et sur les hommes qui l'habitent le regard de Dieu qui voit tout. Prenons donc un exemple simple : l'achat d'une machine à écrire. Nous n'en connaissons pas le fonctionnement dans tous ses [223] détails. Et personne n'a sans doute estimé le taux de réparation qu'entraîne ce modèle particulier. L'opinion que nous nous faisons de cette machine dépend de nos préférences personnelles et aussi de nos limitations. Tout ce que l'on en sait provient de la publicité qui en a été faite, non sans quelque exagéra-

tion. Si quelque chose d'aussi familier que l'achat d'une nouvelle machine à écrire peut exiger autant d'informations, imaginons la difficulté qu'il peut y avoir quand il s'agit de prendre des décisions plus importantes : inscrire un étudiant en thèse, choisir un ami, entreprendre un voyage. Dans tous ces cas, nous sommes obligé de tirer parti des informations dont nous disposons. Autrement dit, nous devons raisonner en utilisant des raccourcis et des procédures accélérées, donc employer des heuristiques.

Une heuristique est une stratégie simple, mais souvent seulement approximative, pour faire face à une situation ou résoudre un problème. En voici quelques exemples : « Si une équation se trouve dans un manuel de physique, elle doit être correcte » ; « Plusieurs paires d'yeux voient mieux qu'une seule » ; « Si une personne est bronzée, c'est qu'elle a passé ses vacances dans le Midi ». Les heuristiques ne requièrent guère de raisonnements, il suffit de choisir la stratégie appropriée et d'en faire l'application directe au problème à résoudre. On peut les opposer à un raisonnement plus élaboré qui nous amène à considérer un problème sous plusieurs angles différents et à pondérer le plus grand nombre d'informations possible avant de tracer les diverses solutions dans tous leurs détails. Examinons donc les deux catégories d'heuristiques les plus fréquentes : celle de la représentativité d'abord, celle de la disponibilité ensuite.

3.2.1. L'heuristique de la représentativité

Selon Tversky et Kahneman (1974), qui ont proposé le terme, l'heuristique de la représentativité utilise la similitude ou ressemblance entre deux objets pour en inférer que le premier objet agit comme le second. Ainsi nous savons que des vêtements de qualité supérieure sont souvent de prix élevé. Si nous regardons deux chemises dans une vitrine, le prix de l'une est plus élevé. Est-elle meilleure que l'autre ? Certainement puisqu'un prix plus élevé est, par convention, un attribut des produits de qualité. En général, cette heuristique s'applique lorsque nous avons à établir si un objet ou un événement appartiennent à une catégorie donnée. Par exemple, il s'agit d'émettre un jugement de probabilité dont la teneur est la suivante : « Quelle est la probabilité pour que l'objet X appartienne à la classe Y ? »« Quelle est la probabi-

lité pour que l'événement X produise l'événement Y ? » En répondant à de telles questions, les gens sont enclins à considérer la probabilité comme une fonction du degré auquel X est représentatif de Y suivant un trait choisi. Quand X est représentatif de - et semblable à - Y, la probabilité que X appartienne à la classe Y est forte. Inversement, elle est faible s'il n'est pas jugé représentatif ou semblable. Mais pour donner une réponse correcte dans ces circonstances, [224] il faut avoir une idée de la fréquence avec laquelle l'objet ou l'événement se produit et savoir jusqu'à quel point, précisément, il est représentatif de la population. Par exemple, savoir si une jeune femme blonde a plus de chances d'être suédoise que tunisienne dépend d'une certaine idée concernant la fréquence des blonds dans les populations respectives.

Or, au grand étonnement des chercheurs (Kahneman et Tversky, 1972; Tversky et Kahneman, 1974), on constate que le plus souvent les gens ne tiennent pas compte de cette probabilité de base, d'abord, ni de la fréquence des occurrences, ensuite. De telles erreurs ne sont pas seulement répandues parmi la population en général, mais aussi parmi les psychologues expérimentaux. En général, on se fie davantage à une ressemblance même vague qu'à la fréquence effective d'un comportement ou d'un type de personne dans la population. La première information que nous recueillons au sujet d'une personne - sexe, race, charme sexuel, statut social - est d'habitude traitée comme représentative. De nombreuses recherches ont montré que la plupart des gens jugent hâtivement que les gens beaux ont plus de succès, sont plus sensibles, plus chaleureux et de commerce plus agréable que ceux dépourvus de beauté. Les personnes qui ont un statut social élevé, comme le montrent leurs vêtements et leurs manières, sont respectées et tenues en grande estime. Les magazines à grand tirage ou les instituts de beauté, en se fondant sur ces erreurs heuristiques, expliquent à leurs clients comment en tirer parti : en portant des vêtements à la mode, en ayant la coupe de cheveux et le maquillage appropriés qui rehaussent leur charme personnel.

Allons plus loin. Il semble qu'il suffise parfois d'un seul événement frappant pour qu'il soit par la suite considéré comme représentatif de la population dans laquelle il s'est produit, à condition de manifester une irrégularité, de présenter un caractère extrême. Par exemple, quand se vérifie une suite d'événements dans laquelle manquent des configurations de caractère systématique, elle semble aux yeux des

individus représentative de la causalité, et est donc jugée plus probable. Quand on demande aux sujets d'une expérience de considérer le cas des familles ayant six enfants (trois garçons et trois filles), et qu'on leur présente deux séquences dans lesquelles garçons et filles se suivent ainsi : 1) G G G F F F ; 2) F G G F G F, ils retiennent comme étant plus probable la seconde séquence ; la première leur semblant, parce que régulière, moins représentative de la causalité. Or, du point de vue statistique, on sait qu'il n'y a aucune différence entre les deux séquences qui ont à peu près la même probabilité de se manifester.

En un mot, nous avons tendance à juger la probabilité d'après la ressemblance et non pas la ressemblance à partir de la probabilité. Nous reviendrons sur ce point.

[225]

3.2.2. L'heuristique de la disponibilité

L'heuristique de la disponibilité se rapporte en général à la tendance que nous avons de juger les événements comme fréquents, probables ou efficaces sur le plan causal, dans la mesure où ils sont facilement disponibles dans notre mémoire. Plus exactement, dans la mesure où les exemples ou associations liés à tels objets ou tels événements viennent à l'esprit de la personne qui perçoit cet objet ou cet événement. Pour quel motif l'individu fait-il ce type de raisonnement ? Avant tout, parce qu'il part de la supposition que, si les exemples de la classe d'objets ou d'événements dont on veut estimer la fréquence viennent à l'esprit avec une facilité particulière, c'est qu'ils doivent exister en grande quantité. Point n'est besoin d'insister sur la parenté entre cette heuristique de la disponibilité et la seconde loi d'association des idées, l'association par contiguïté.

Prenons par exemple un cas très fréquent, celui des comportements extrêmes. On dit souvent qu'ils prennent un « poids » plus grand lorsqu'il s'agit d'évaluer une personne ou un groupe. C'est ce qu'ont cherché à établir Rothbart et al. (1978) dans une expérience où ils présentent aux sujets un groupe de cinquante personnes en leur demandant d'évaluer la taille de celles-ci. Pour tous les sujets, la distribution de fréquence des tailles a une moyenne égale à 1,75 m, avec 20% d'indi-

vidus dont la taille dépasse 1,80 m. Pour la moitié des sujets de cette expérience, les personnes-stimuli dont la taille est supérieure à 1,80 m dépassent seulement de peu cette mesure. Dans l'autre condition, les 20% de personnes-stimuli ont une taille qui dépasse de beaucoup 1,80 m. Après la présentation dans un ordre aléatoire des cinquante personnes-stimuli, les sujets doivent estimer le pourcentage de personnes dont la taille dépasse 1,80. Les sujets de la deuxième condition, où il y a une plus grande fréquence de tailles extrêmes, fournissent une estimation significativement plus élevée de personnes dont la taille est supérieure à 1,80 m, par rapport aux sujets de l'autre condition qui ont observé une série de tailles modérées. En vérité, la fréquence des événements extrêmes est perçue comme étant plus grande que celle des événements « modérés ». En particulier, on a tendance à estimer la fréquence des personnes ayant des attributs physiques extrêmes comme plus grande que celle du même nombre de personnes dont les attributs physiques ne sont pas extrêmes.

Dans une seconde expérience, les mêmes auteurs fournissent aux sujets des informations à propos des membres de deux groupes ; elles concernent le fait que divers membres sont accusés de quelque délit. Le matériel expérimental est établi de telle façon que la fréquence des comportements illégaux soit la même dans les deux groupes ; mais, dans un des groupes, la gravité des délits est plus grande. Quand les sujets sont invités à mentionner successivement les informations relatives aux deux groupes, ils surestiment la fréquence des cas de criminalité dans le groupe où les délits sont plus graves.

[226]

En tenant compte de l'heuristique de disponibilité, on comprend que les exemples les plus frappants, les crimes ou délits les plus graves, aient suscité une association forte entre la mémoire des actes et le jugement porté sur eux.

Sans vouloir tirer des conclusions trop hâtives de cette expérience et de bien d'autres (Arcuri, 1985) qui la confirment, nous sommes amenés à penser aux effets de la télévision. Si l'on veut comprendre de quelle manière la télévision sélectionne ses informations, il faut partir de la vieille loi de Park. Elle énonce que l'information doit surprendre. Par exemple, si un chien mord un homme, ce n'est pas une nouvelle. Mais si un homme mord un chien, alors c'en est une. Il découle de cet-

te loi, et on peut l'observer, que la télévision sélectionne des cas extrêmes et surtout des cas extrêmes négatifs puisque, nous le savons par ailleurs, les informations dissonantes et négatives ont des effets cognitifs plus marqués. Il est avéré que nous serons plus impressionnés si l'on nous montre dix jeunes habitants d'un immeuble en train de commettre une agression que si l'on nous montrait les soixante autres jeunes habitant le même immeuble en train de regarder tranquillement un match de football. À la lumière de ces expériences, nous voyons, en outre, que les jugements des téléspectateurs sur tous les jeunes gens qui habitent cet immeuble seront plus extrêmes. Et nous savons maintenant pourquoi il ne peut en être autrement. Ceci nous éclaire sur la manière dont les médias peuvent contribuer à la formation de l'opinion publique vis-à-vis d'une personne ou d'un groupe.

Vous vous demandez sans doute si la même heuristique intervient dans les relations interpersonnelles. Oui, assurément. Et elle ne peut intervenir que dans un sens « égocentrique », puisque ce sont les choses nous concernant qui nous sont les plus disponibles au moment de juger la fréquence de certains actes. Ross et Sicoly (1979) distribuent à 37 couples de conjoints un questionnaire comportant une première série de questions dans lesquelles ils demandent séparément à chaque membre du couple d'indiquer le degré de responsabilité qu'il s'attribue en rapport avec vingt activités quotidiennes diverses : qui prépare les repas, nettoie la maison, décide des dépenses, etc. La seconde partie du questionnaire demande au sujet de donner des exemples de contribution aux activités prises une à une, en le priant de se rappeler soit son propre comportement, soit celui de son conjoint.

Sur les 37 couples que comporte l'étude, on voit que, dans 27 cas, chaque conjoint surestime sa propre responsabilité dans 16 des 20 activités considérées. Chacun se rappelle mieux sa propre contribution que celle de son conjoint. De plus, on relève une corrélation tout à fait remarquable entre la contribution propre et la surestimation de l'attribution de responsabilité. À l'évidence, ce genre de biais est courant dans la plupart des relations entre parents et enfants, professeurs et élèves, amis, etc. Il faudrait s'en souvenir aux moments délicats que traverse toute relation.

Quoi qu'il en soit, nous observons que le raisonnement des « novices » que nous sommes tous dans un domaine ou un autre tend à négliger le taux [227] de fréquence d'un acte, par exemple, les corréla-

tions entre les événements et leur « poids ». Ce raisonnement est donc la plupart du temps biaisé, confondant des impressions intérieures avec des faits extérieurs. En général, nous semblons transgresser les règles de probabilité et tenons assez peu compte des informations statistiques. De sorte que nous faisons souvent des inférences peu rationnelles. Nous concluons avec une précipitation dangereuse, ou bien nous nous laissons gouverner par les cas extrêmes. Cette vision un peu noircie de l'esprit humain, certains la rejettent et y voient, comme le philosophe américain Dennett (1989)

> [...] une illusion engendrée par le fait que ces psychologues essaient délibérément de créer des situations qui provoquent des réponses irrationnelles... et comme ce sont de bons psychologues, ils parviennent à leurs fins. Personne n'engagerait un psychologue pour prouver que les gens choisiront un congé payé plutôt qu'un séjour d'une semaine en prison si on leur offre un choix éclairé. Du moins pas dans les départements de psychologie les plus réputés (*op. cit*., p. 52).

Ces remarques comportent une part de vérité, mais elle n'est pas considérable. La vérité est que la plupart de ces expériences se dispensent d'envisager le contexte du jugement et la signification qu'il revêt pour celui qui l'exprime. Mais ce n'est pas une raison suffisante pour ne pas tenir compte de ce qu'elles nous apprennent sur nos biais intellectuels et leurs causes. Cela peut être tenu pour certain d'après la réflexion et l'expérience quotidienne. De plus, il faut reconnaître que ces erreurs sont courantes. Il n'est assurément pas aisé d'expliquer pourquoi nous utilisons ces heuristiques ou commettons des erreurs. Il est vraisemblable, ainsi que nous l'avons indiqué il y a déjà longtemps (Moscovici, 1961), que trois facteurs entrent en ligne de compte dans notre jugement :

1. Une pression sociale s'exerce sur nous, nous obligeant à faire des inférences sans avoir le temps de réfléchir posément aux problèmes.

2. La plupart d'entre nous ne disposent guère de connaissances ou d'informations suffisantes lorsqu'il s'agit de se former une opinion ; et

dès que s'offre une possibilité de suppléer à ce manque, dès que nous vient à l'esprit un proverbe ou un préjugé, par exemple, nous nous en saisissons promptement pour en tirer profit.

3. Enfin, et ce n'est pas la moindre raison, nos paroles, nos représentations ou nos métaphores nous dirigent plus vite vers une conclusion que nos réflexions. C'est pourquoi il n'est pas faux, en un sens, de dire que « notre bouche pense plus vite que notre cerveau ».

Mais il n'est pas exclu que les trois facteurs que nous venons d'énumérer correspondent à une exigence plus profonde de la société, cherchant à se prémunir [228] contre des changements brusques et des mouvements intempestifs d'opinion. On dit depuis longtemps que notre pensée, surtout notre pensée sociale, tend à conserver son acquis, à préserver les connaissances, les normes, les croyances et les explications qui existent déjà. À travers tous nos exemples, nous avons constaté que la première information reçue est presque toujours la plus efficace ; les catégories de la mémoire facilement disponibles sont utilisées à l'excès dans la formation des croyances ; les heuristiques sont souvent employées à mauvais escient par exagération des ressemblances. Ainsi le monde social se maintient à titre de lieu stable et prévisible. C'est là une possibilité qui mériterait davantage que ces commentaires frustes.

4. Conclusion

Retour à la table des matières

Quel que soit le destin de ces explications, revenons, pour terminer, à la comparaison qui nous occupe. Et notamment à l'analogie profonde qui existe entre les deux lois d'association des idées et les deux heuristiques utilisées pour traiter les informations. Il y a d'ailleurs entre elles plus qu'une analogie, puisque les unes et les autres partagent une même vision de la psychologie humaine. C'est-à-dire une psychologie qui considère qu'idées ou cognitions sont de nature « atomistique » et sont combinées de manière empirique par l'individu. Dans l'anthropologie de Frazer, cet individu est incarné par le magicien

primitif, et, pour une partie de la psychologie sociale d'aujourd'hui, par le scientifique naïf ou le novice, selon l'expression consacrée. À la lumière de nombreuses expériences menées de façon rigoureuse, on constate que nos contemporains « civilisés » commettent à peu près les mêmes erreurs que les magiciens primitifs. Selon les psychologues sociaux Fiske et Taylor, les êtres humains - mais il serait plus exact de dire nous en tant qu'êtres humains - sont avares sur le plan cognitif. Cela signifie que nous cherchons toujours à conserver notre énergie mentale en simplifiant les problèmes complexes, en négligeant une partie de l'information afin de réduire nos charges cognitives, ou bien en utilisant à l'excès une autre partie de l'information pour nous épargner de nouvelles recherches. Sous cet angle, et pour des motifs analogues, nous serions aussi prélogiques que l'étaient les prétendus primitifs rencontrés au siècle dernier par les missionnaires et les anthropologues.

Mais notre prélogique est-elle la même que la leur ? Du point de vue des lois de l'association des idées, nous dirions que oui. Mais en creusant un peu plus la question, il faudrait nuancer cette réponse. À la lecture des observations et des analyses des savoirs et des pratiques magiques d'autrefois, tout le monde semble d'accord pour dire qu'ils expriment une propension à croire que tous les actes et tous les événements ont une cause. Bergson résume cette propension par la formule : « Il n'y a pas de hasard. » Autrement dit, il ne se passe rien qui ne soit déterminé, et même surdéterminé. Faut-il entendre de la même manière le biais des « civilisés » ? On ne s'est pas posé cette [229] question, parce qu'on n'a pas rapproché les résultats de l'anthropologie de ceux de la psychologie, mais ce n'est pas une raison pour ne pas lui chercher une réponse.

La conjecture que nous proposons est la suivante. Chacun sait que la science classique suppose que nous pouvons connaître le mouvement d'un corps ou d'un système individuel et, à partir des conditions initiales, expliquer ce mouvement et prévoir l'évolution du système. Or l'introduction des lois de probabilité dans la thermodynamique, la biologie, etc., a été motivée par le fait qu'on ne peut pas connaître les conditions initiales et le mouvement d'un objet ou d'un système individuel, par exemple d'un atome. En revanche, elles nous permettent d'expliquer et de prévoir le mouvement d'un grand nombre d'individus, telles une quantité importante d'atomes, une population d'ani-

maux ou une foule d'individus. Cela étant, on pourrait dire que le « novice » ou le scientifique « intuitif »commet l'erreur de raisonner sur les individus ; il croit pouvoir expliquer ou prévoir leurs comportements, alors qu'il devrait envisager ceux d'un grand nombre, d'une masse, seuls susceptibles d'un traitement statistique. Le fait est que nous ne pouvons passer de la connaissance des individus à celle de leur ensemble, ni l'inverse. En paraphrasant Bergson, on pourrait dire que le « novice » est prélogique parce que, pour lui, « il n'y a pas de grand nombre », car celui-ci est hors d'atteinte et ne le concerne pas dans la vie ordinaire. En bref, il n'est pas exclu que tous les hommes soient prélogiques dans la vie quotidienne, mais pas de la même façon dans toutes les cultures.

Une question reste sans réponse : pourquoi avons-nous ces biais ou commettons-nous ces erreurs ? La plupart des psychologues sociaux ont pensé un moment (Nisbett et Ross, 1980) que cela est dû à la limitation cognitive de notre cerveau lorsqu'il traite de l'information. Mais on a abondonné cette explication au fur et à mesure que l'on a abandonné le modèle de cognition sociale, pour deux raisons : parce qu'on ne pouvait ni rendre compte de cette irrationalité systématique des individus, ni montrer sa spécificité psychosociale. Selon Western (1991) :

> Les modèles principaux employés par les chercheurs en cognition sociale se sont appuyés, de façon typique, sur les résulats de recherches appliquant des méthodes utilisées en science cognitive pour étudier la cognition sociale, par exemple la présentation aux sujets de listes d'adjectifs ou de brèves vignettes, substituant un contenu social à un contenu non social. Cependant une telle procédure n'est valable que si l'on suppose précisément ce que l'on a d'abord besoin de démontrer, c'est-à-dire que, dans la vie réelle, la cognition sociale ne diffère que sur des points mineurs de la cognition non sociale et peut donc être facilement étudiée en employant les mêmes méthodes. Si, dans la vie quotidienne, la cognition sociale s'applique de façon primordiale à des personnes réelles au sujet desquelles on a une grande variété de sentiments et une quantité considérable de connaissances antérieures, alors les études utilisant des vignettes ou des adjectifs [230] peuvent s'avérer avoir une validité écologique des plus limitées (Western, 1991, « Social cognition and object relations », *Psychological Bulletin,* p. 439).

On peut sans doute expliquer la nature de ces erreurs et de ces biais en tenant compte des représentations sociales sous-jacentes (Moscovici, 1992) et de la différence entre celles-là et les représentations scientifiques, donc à la fois des modes de raisonnement des individus et de ce sur quoi ils raisonnent. Si cette interprétaiton est juste, alors il faudrait conclure que le problème n'est pas tant qu'il existe un mode de pensée « expert » et normal et un autre mode « naïf » (Hogarth, 1981 ; Smith et Kida, 1991) erroné et biaisé. Bien que, dans n'importe quelle culture, il existe deux types de savoirs, deux modes de pensée non seulement différents en degré mais aussi en qualité. C'est une interprétation que nos recherches autorisent. Toutefois, à ce stade de notre connaissance, il faut rester prudent. Et ce d'autant plus que très peu de psychologues sociaux seraient prêts à y souscrire.

Serge Moscovici

Bibliographie

Retour à la table des matières

ARCURI L. (1985), *Conoscenza sociale e processi psicologici*, Bologne, Il Mulino.

BERGSON H. (1976), *Les Deux Sources de la morale et de la religion*, Paris, PUF.

DENNETT D.C. (1989), *The Intentional Stance, A Bradford Book*, Cambridge (Mass.), The M.I.T. Press.

EVANS-PRITCHARD E.E. (1965), *Theories of Primitive Religion*, Oxford, Oxford University Press.

FISKE S.J. et TAYLOR S.E. (1984), *Social Cognition, Reading* M.A., AddisonWesley.

FRAZER J.G. (1913), *The Golden Bough*, Londres, Mac Millan.

GELLNER E. (1992), *Reason and Culture*, Oxford, Blackwell.

GOLDING S.I. et ROVER L.G. (1972), « Illusory correlation and subjective judgment », *Journal of Abnormal Psychology*, 80, 249-260.

HACKING 1. (1990), *The Taming of Chance*, Cambridge, Cambridge University Press.

HEWSTONE M. (1989), *Causal Attribution*, Oxford, Blackwell.

HOGARTH R.M. (1981), « Beyond discrete biases : functional and dysfunctional aspects of judgmental heuristics », *Psychological Bulletin*, 90, 197-217.

KAHNEMAN D. et TVERSKY A. (1972), « Subjective probability. A judgment of representativeness », *Cognitive Psychology*, 3, 430-454.

KELLEY H. H. (1967), « Attribution theory in social psychology », in D. LEVINE (ed.), *Nebraska Symposium on Motivation*, Lincoln, University of Nebraska Press, vol. 15.

[231]

LÉVY-BRUHL L. (1951), *Les Fonctions mentales dans les sociétés inférieures*, Paris, PUF.

McARTHUR L.A. (1972), « The how and the why. Some determinants and consequences of causal attribution », *Journal of Personality and Social Psychology*, 22, 171-193.

Moscovici S. (1961), *La Psychanalyse, son image et son public*, Paris, PUF.

Moscovici S. (1988), *La Machine à faire des dieux*, Paris, Fayard.

Moscovici S. (1992), « La nouvelle pensée magique », *Bulletin de psychologie*, 42, 250-290.

Moscovici S. et HEWSTONE M. (1984), « De la science au sens commun », in S. Moscovici (éd.), *Psychologie sociale*, Paris, PUF.

NISBETT R.E. et Ross L. (1980), *Human Inference : Strategies and Shortcomings of Social Judgment*, Englewood Cliffs (N.J.), Prentice Hall.

Ross L. (1977), « The intuitive psychologist and his shortcomings », in L. BERKOWITZ (ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*, New York, Academic Press, vol. 10.

Ross L., AMABILE T.M. et STEINMETZ J.L. (1977), « Social roles, social control and biases in social perception processes », *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 485-494.

Ross M. et SICOLY F. (1979), « Egocentric biases in availability and attribution ». *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 322-337.

ROTHBART M., FULERO S., JENSEN C., HOWARD J. et BIRELL B. (1978), « From individual to group impression : availability heuristics in the steretotype formation », *Journal of Experimental Social Psychology*, 14, 237-255.

SCHWEDER R.A. (1977), « Likeness and likelihood in every thought. Magical thinking in judgments about personality », *Current Anthropology*, 18, 4, 637-658.

SWITH J.F. et KIDA T. (1991), « Heuristics and biases : expertise and task realism in auditing », *Psychological Bulletin*, 109, 472-489.

TVERSKY A. et KAHNEMAN D. (1974), « Judgment under uncertainty, Heuristics and biases », *Science*, 185, 1124-1131.

WESTERN D. (1991), « Social cognition and object relations », *Psychological Bulletin*, 429-455.

WYER R.S. et SRULL T.K. (1986), « Human cognition in social contexts », *Psychological Review*, 93, 322-359.

[233]

Troisième partie.
Des altruismes aux solidarités

Chapitre 10

La soumission librement consentie le changement des attitudes et des comportements sociaux

par Robert Vincent Joule

Retour à la table des matières

Comment s'y prendre pour inciter les gens à modifier leurs idées ou leurs comportements ? Cette question n'est certes pas neuve et de tout temps, sans doute, les hommes se sont efforcés d'y répondre. Les moyens de peser sur les idées et les comportements d'autrui ne manquent évidemment pas : la force et le commandement bien sûr, mais aussi la persuasion viennent immédiatement à l'esprit. Il en est d'autres, plus sournois, quoique tout aussi banals, qui reposent, comme nous le verrons, sur la psychologie de l'engagement (Kiesler, 1971).

Que l'on soit militaire, chef d'entreprise, militant politique ou syndical, prêtre, représentant de commerce ou vendeur, médecin, enseignant, assistante sociale, éducateur, parent ou même tout simplement Mme ou M. Tout-le-Monde, nous recourons tous à des moyens d'influence afin d'obtenir d'autrui ce que nous en attendons, dans notre intérêt, même s'il arrive que notre intérêt recouvre le sien. Et il va sans dire qu'autrui aussi nous influence. En recourant aux mêmes moyens

ou à d'autres, il s'efforce à son tour de parvenir à ses fins. L'influence est donc au cœur de la vie sociale ; elle commence dès que deux individus sont en présence et débouche sur des modifications d'opinions ou de comportements quelquefois radicales. Ces modifications peuvent n'avoir qu'une très faible utilité sociale, mais elles peuvent aussi s'avérer socialement fort utiles. Paul peut, par exemple, avoir avantage à changer l'idée que Suzanne se fait de la corrida et de la tauromachie, de même qu'il peut avoir avantage à ce qu'elle consente dorénavant à changer moins souvent de toilettes. Mais de telles modifications n'ont, à proprement parler, pas grande utilité sociale. En revanche, en matière de lutte contre le sida par exemple, il importe que des couches entières de population, modifient leur représentation du préservatif et adoptent de nouvelles pratiques sexuelles. Ces modifications-là sont, à l'inverse, socialement nécessaires. Il n'est donc pas étonnant - intérêts pragmatiques et théoriques se recoupant ici - que les psychologues sociaux aient accordé au thème de l’influence sociale une place [233] de choix dans leur programme de recherche, si bien que ce thème peut être considéré aujourd'hui comme des plus représentatifs de la psychologie sociale (voir De Montmollin, 1977, 1984 ; Paicheler, 1985).

Nous ne nous intéresserons pas, dans ce chapitre, à l'influence qui peut être exercée par la force ou par l'autorité tant il est vrai qu'il suffit généralement à qui peut y recourir de commander pour être obéi. D'ailleurs, si ces formes d'influence sont ordinairement efficaces pour obtenir les modifications de comportements escomptées (par exemple pour qu'un enfant range sa chambre ou qu'un militaire lave la voiture de son supérieur), elles ne débouchent qu'exceptionnellement sur les modifications d'idées susceptibles de les garantir (un enfant peut ranger sa chambre en restant persuadé que sa chambre n'a pas à l'être ou qu'elle n'a pas à l'être par lui, de même un militaire peut laver la voiture de son supérieur sans être convaincu qu'elle doit l'être - notamment si elle est déjà propre -, ou que c'est à lui de le faire). Force et autorité ont donc leurs limites.

Nous ne nous intéresserons pas davantage à la persuasion. La persuasion est, certes, remarquablement efficace pour modifier les idées que quelqu'un peut avoir sur telle ou telle question mais, contrairement à la force ou à l'autorité, elle l'est moins pour l'amener à changer ses comportements. Ce n'est pas, par exemple, parce qu'on est parvenu à convaincre quelqu'un de l'utilité de la ceinture de sécurité qu'il va

désormais s'en servir, ou parce qu'on est parvenu à le convaincre des dangers du tabac qu'il va s'arrêter de fumer, ou encore parce qu'on est parvenu à le convaincre de l'utilité du préservatif qu'il va y recourir. La logique des actes n'étant pas nécessairement celle des idées, la persuasion aussi a ses limites.

Reste alors les procédures d'influence qui reposent sur la psychologie de l'engagement. Que l'on utilise à leur propos le terme de « manipulation » (voir Joule et Beauvois, 1987) ou d'autres termes plus euphémiques, on ne peut qu'être attentif aux problèmes théoriques, mais aussi éthiques, que posent ces procédures. Elles montrent, en effet, qu'il est possible d'influencer autrui sans exercer sur lui de pression et sans avoir à le convaincre. Comment ? Tout simplement en obtenant de lui qu'il émette des actes « engageants », actes qui vont le prédisposer à penser et à se conduire par la suite différemment. Ce sont ces procédures qui vont nous occuper dans ce chapitre. Bien qu'étudiées traditionnellement dans le cadre de programmes de recherches disjoints, ces procédures d'engagement nous semblent pouvoir être regroupées dans un paradigme de base le paradigme de la soumission librement consentie (Joule et Beauvois, 1987 Beauvois et Joule, 1988). Ce paradigme recouvre en fait deux situations d'influence classiques de la psychologie sociale expérimentale : celle de soumission forcée et celle de soumission sans pression. Dans la première, On s’intéresse surtout aux modifications des idées engendrées par l'émission d'un acte engageant, et dans la seconde aux modifications comportementales qui s'ensuivent. C'est à la présentation de ces deux situations que nous allons nous attacher.

[234]

1. La soumission forcée : comment amener quelqu'un à modifier de lui-même ses idées ?

1.1. Quatre expériences classiques

1.1.1. L'expérience de Festinger et Carlsmith

Retour à la table des matières

On doit à Festinger et Carlsmith (1959) la première expérimentation réalisée dans la situation de soumission forcée. Dans cette recherche - une des plus connues de la psychologie sociale - les sujets (des étudiants) étaient d'abord amenés à faire, à la demande d'un expérimentateur, une tâche expérimentale particulièrement fastidieuse durant une heure. Il s'agissait pendant la première demi-heure de placer 12 bobines sur un plateau, de vider le plateau, de le remplir à nouveau et ainsi de suite en n'utilisant qu'une seule main. Ce premier travail exécuté, l'expérimentateur remplaçait le plateau et les bobines par une planche comprenant 48 chevilles carrées. Pendant la seconde demi-heure, les sujets devaient alors faire pivoter dans le sens des aiguilles d'une montre, l'une après l'autre, chaque cheville d'un quart de tour, puis d'un autre quart de tour et ainsi de suite en ne se servant, là encore, que d'une seule main. Lorsque les sujets en avaient terminé, l'expérimentateur leur demandait de lui rendre un service. Ce service revenait à présenter la tâche expérimentale à la personne suivante en lui disant : « C'était très plaisant, je me suis bien amusé, j'y ai pris plaisir, c'était très intéressant ; c'était curieux, c'était passionnant. » En échange de ce mensonge, l'expérimentateur offrait un dollar à certains sujets et vingt à d'autres. Le service rendu, les sujets étaient soumis à un questionnaire comportant plusieurs questions dont l'une permettait de savoir s'ils avaient personnellement trouvé la tâche expérimentale intéressante ou au contraire inintéressante. Ils devaient répondre à cette

question en se situant sur une échelle en 11 points, allant de -5 (« extrêmement monotone et ennuyeux ») à + 5 (« extrêmement intéressant et plaisant »). Cette échelle permettait en fait de mesurer ce que les psychologues sociaux appellent l'attitude des sujets. L'attitude n'a donc pas en psychologie sociale le sens que lui donne le langage courant. Elle correspond à la façon dont un individu se situe par rapport à des objets divers vis-à-vis desquels on peut être pour ou contre, d'accord ou pas d'accord, que l'on peut trouver de grande valeur ou sans intérêt, etc. L'attitude est donc une sorte de position sur un continuum, position qui traduit finalement la valeur que quelqu'un accorde à un objet. Évidemment, à cette position sont associées des croyances, des convictions, des opinions concernant l'objet. On mesure l'attitude d'un sujet en lui demandant de se situer entre deux pôles opposés sur une ou des échelles, comme celle, par exemple, utilisée par Festinger et Carlsmith. Cette mesure permet d'obtenir une information chiffrée sur ce que quelqu'un pense de telle ou telle chose ou de telle ou telle question (le vote des immigrés, la chasse, [235] le naturisme, une tâche expérimentale, etc.) et donc au bout du compte un indice quantitatif reflétant ses idées.

Que révélèrent les mesures d'attitudes dans la recherche qui nous occupe ? Festinger et Carlsmith observèrent que les sujets les moins rémunérés présentaient les attitudes les plus favorables à l'égard de la tâche expérimentale. En d'autres termes, ils trouvaient cette tâche plus intéressante que les sujets rémunérés vingt dollars, l'attitude de ces derniers ne se différenciant pas significativement de celle des sujets d'un groupe contrôle, n'ayant pas eu, quant à eux, à présenter la tâche expérimentale après l'avoir réalisée. Ces résultats ont de quoi heurter nos intuitions. Notre bon sens nous aurait, en effet, plutôt incité à attendre une attitude plus favorable chez les sujets ayant reçu vingt dollars pour déclarer que la tâche était intéressante que chez ceux n'en ayant reçu qu'un seul. Pourtant, la même année, des résultats semblables furent obtenus par Cohen.

1.1.2. L'expérience de Cohen

L'expérience de Cohen (in Brehm. et Cohen, 1962) est peut-être plus déroutante encore, puisqu'elle met en jeu une attitude bien plus impliquante que la précédente : l'attitude des sujets vis-à-vis de la police. Dans cette expérience, les sujets (toujours des étudiants), pour satisfaire à la demande de l'expérimentateur, devaient rédiger un texte heurtant violemment leurs propres convictions. Il s'agissait de rédiger un texte des plus convaincants en faveur de l'intervention de la police de New Haven dans un campus universitaire pour y maîtriser des manifestations étudiantes. En échange, les sujets recevaient, selon les conditions expérimentales, un demi, un, cinq ou dix dollars. Leur texte rédigé, ils devaient répondre à un questionnaire permettant, comme dans l'expérience de Festinger et Carlsmith, de mesurer leur attitude à l'égard du thème ayant fait l'objet de l'argumentation. Il s'agissait d'une échelle en 31 points allant de 1 (« intervention de la police pas justifiée du tout ») à 31 (« intervention de la police complètement justifiée »).

Cohen constata :

- que l'attitude des sujets était d'autant plus favorable à la police que la rémunération perçue pour rédiger le texte était faible ;
- que l'attitude des sujets les mieux rémunérés ne se distinguait pas de celle des sujets de la condition contrôle qui n'avaient pas eu à rédiger le texte favorable à la police.

Ces deux premières expériences montrent donc :

- que l'on peut modifier les attitudes de quelqu'un en l'amenant à émettre un acte qu'il n'aurait pas émis de lui-même et qui, à ce titre, peut être qualifié d'acte de soumission : défendre (oralement ou par écrit) un point de vue différent du sien (déclarer intéressante une tâche expérimentale que l'on

sait fastidieuse, rédiger un texte favorable à certains agissements de la police alors qu'on les désapprouve) ;

[236]

- que les modifications d'attitude consécutives à cet acte de soumission dépendent de la rémunération offerte, ces modifications étant les plus fortes lorsque la rémunération est faible.

Si l'on peut modifier l'attitude de quelqu'un en l'amenant à faire le contraire de ce qu'il ferait spontanément, on devrait également pouvoir modifier son attitude en obtenant de lui qu'il ne fasse point ce qu'il a envie de faire. C'est ce que met en évidence une série d'expériences dans lesquelles des enfants sont incités à ne pas s'amuser avec un jouet particulièrement attractif ou dans lesquelles des enfants ou des adultes sont conduits à se priver de nourriture, de boisson ou encore de tabac. Rappelons deux expériences parmi les plus classiques : celle d'Aronson et Carlsmith (1963) et celle de Brehm et Crocker (1962).

1.1.3. L'expérience d'Aronson et Carlsmith

Dans l'expérience d'Aronson et Carlsmith (1963) il était tout d'abord demandé à des sujets, des enfants d'école maternelle, de classer dans l'ordre de leurs préférences plusieurs jouets. Ils ne savaient évidemment pas qu'ils prenaient part à une expérience. Ce classement effectué, l'expérimentateur posait tous les jouets sur le sol et prétendait devoir s'absenter un moment. Avant de quitter la pièce, il disait à un enfant : « Tu pourras rester ici et t'amuser avec ces jouets. Pendant que je ne suis pas là, tu peux t'amuser avec celui-ci, avec celui-ci, avec celui-ci... mais pas avec celui-là. » L'expérimentateur désignait alors un jouet particulièrement attractif pour l'enfant puisqu'il s'agissait toujours du jouet qu'il avait classé en seconde position. L'expérimentateur poursuivait en accompagnant son injonction d'une menace. Cette menace était faible dans une condition expérimentale (« Si tu jouais avec, je serais fâché ») et forte dans une autre (« Si tu jouais avec, je serais très en colère, j'emporterais tous les jouets chez moi et je ne reviendrais plus jamais »). Dix minutes plus tard l'expérimentateur revenait

et laissait alors à l'enfant la possibilité de s'amuser avec tous les jouets, y compris le jouet interdit. Pour finir, il lui demandait de se livrer à un nouveau classement de tous les jouets.

Les résultats sont nets : la faible menace conduit à une dépréciation du jouet interdit mais pas la forte menace :

- dans la condition de faible menace, en effet, 8 enfants sur 22 classèrent moins bien le jouet interdit lors du second classement ;
- aucun enfant (0 sur 22) ne le classa moins bien dans la condition de forte menace.

Cette expérience montre donc que l'on peut réduire l'intérêt qu'un enfant peut porter à un jouet en lui interdisant de s'en servir, pour peu que cet interdit ne soit assorti que d'une légère menace.

[237]

1.1.4. L'expérience de Brehm et Crocker

Dans l'expérience de Brehm et Crocker (1962), les sujets (des étudiants) n'étaient plus menacés pour se comporter comme l'expérimentateur le souhaitait mais récompensés. En l'occurrence, ils devaient se priver de nourriture durant toute une journée, du lever jusqu'au soir 20 heures. La récompense proposée en échange était faible pour certains (obtention de points de recherche [17], forte pour d'autres (rémunération de 5 dollars en plus des points de recherche). Au terme de la privation, les sujets de la condition de faible récompense déclarèrent avoir moins faim que les autres. Les recherches qui suivirent (Brehm, Back et Bogdonoff, 1964) montrèrent que la concentration en acides gras (acides traduisant l'état d'inanition) des sujets non rémunérés pour un jeûne n'était pas la même que celle des sujets rémunérés, tout se passant

[17] L'évocation des expériences de Cialdini et al. (1978) nous, donnera l'occasion de préciser l'utilité pour les étudiants de ces points de recherche.

d'un point de vue purement physiologique comme si les sujets non rémunérés avaient effectivement moins faim que les autres.

Dans toutes les expériences rapportées jusqu'à présent l'expérimentateur est parvenu à peser sur les idées ou sur le ressenti des sujets en utilisant finalement la même stratégie. Cette stratégie passe par l'obtention d'un acte dit de soumission forcée, acte que les sujets n'auraient pas réalisé d'eux-mêmes, soit parce qu'il est contraire à leurs idées (comme c'est le cas dans l'expérience de Festinger et Carlsmith ou dans celle de Cohen), soit parce qu'il est contraire à leurs intérêts ou motivations (comme c'est le cas dans l'expérience d'Aronson et Carlsmith ou dans celle de Brehm et al.). Leur acte de soumission réalisé, nous avons vu que les sujets lui conféraient une certaine valeur en adoptant après coup des idées, des intérêts ou des motivations plus conformes à ce qu'ils avaient fait. Les psychologues sociaux ont appelé rationalisation le processus psychologique par lequel s'opère ce réajustement des idées ou du ressenti. La théorie de la dissonance cognitive de Festinger (1957) a précisément pour objet de rendre compte de ce processus.

1.2. La théorie de la dissonance cognitive

Retour à la table des matières

La théorie de la dissonance cognitive est considérée aujourd'hui comme l'une des théories de référence de la psychologie sociale. Et cela n'est que justice. Il y a une dizaine d'années, on pouvait déjà recenser près de mille articles la concernant directement (voir Cooper et Croyle, 1984). C'est dire le nombre impressionnant de travaux qu'elle a pu susciter.

[238]

1.2.1. L'univers de pertinence

L'univers de pertinence de cette théorie n'est pas original : il concerne, comme celui des théories de la consistance [18], les cognitions et les relations entre les cognitions. Festinger (1957) a défini les cognitions en termes très généraux : « connaissances, opinions ou croyances sur l'environnement, sur soi-même ou sur son propre comportement ». Ainsi, « il pleut », « j'ai faim », « j'aime le cinéma », « la vénusté de Mlle O. m'émeut », « j'écoute de la musique folklorique », « je joue du piano », sont des cognitions. Pour Festinger, les cognitions doivent être analysées à l'aide de ce qu'il appelle l'implication psychologique. Cette implication ne traduit aucune nécessité logique. Elle renvoie simplement à l'idée d'un lien que l'individu se représente comme optimal entre deux cognitions prises isolément, la présence de l'une appelant en quelque sorte la présence de l'autre. Elle permet de définir trois types de relations : les relations de consonance, de dissonance et de neutralité (ou de non-pertinence).

Soit deux cognitions A et B :

- On parlera de relation de consonance entre ces deux cognitions si l'une peut être obtenue par implication psychologique de l'autre : A ➡B. Par exemple : « j'ai faim » et « j'achète un sandwich » ou encore « la vénusté de Mlle O. m'émeut » et « je rends visite à Mlle O. ».
- On parlera de relation de dissonance si la seconde cognition est l'opposée de celle que l'on devrait avoir par implication psychologique de la première : A ➡non B. Par exemple : « j'ai faim » et « je me prive de nourriture » ou encore « je ne supporte pas Mlle O. » et « je rends visite à Mlle O. ».

---

[18] Parmi ces théories citons : la théorie de la congruence (Osgood et Tannenbaum, 1955) ; la théorie de l'équilibre (Heider, 1958).

- On parlera enfin de relation de neutralité lorsque les deux cognitions, participant de registres distincts, ne peuvent être analysées à l'aide de l'implication psychologique, l'une n'impliquant ni l'autre ni l'inverse de l'autre. Par exemple : « il pleut » et « je me prive de nourriture » ou encore « j'aime le cinéma » et « j'ai faim ».

En fait, la théorie de la dissonance ne prend en compte que les cognitions qui, prises deux à deux, peuvent être analysées à l'aide de l'implication psychologique. Elle n'est donc pas concernée par les relations de neutralité.

1.2.2. La dynamique cognitive

À l'instar des théoriciens de la consistance, Festinger considère que quelqu'un qui a dans son univers cognitif deux cognitions ne s'accordant pas (dissonance) ne va pas conserver ce désaccord mais va s'efforcer de le réduire, en modifiant l'une d'elles dans le sens d'un meilleur ajustement avec l'autre (réduction [239] de la dissonance). Ainsi, un individu qui a simultanément dans son univers cognitif les cognitions « j'ai faim » et « je me prive de nourriture » pourra réduire la dissonance générée par le désaccord entre ces deux cognitions en se disant qu'après tout il n'a pas vraiment faim. De même, s'il n'aime pas Mlle O. et qu'il a tout de même accepté son invitation à déjeuner, il pourra réduire sa dissonance en se disant que, tout bien considéré, Mlle O. ne manque ni de charme ni d'intelligence ou que le repas qu'elle lui a servi était vraiment fameux, bref en trouvant une ou plusieurs raisons susceptibles de justifier ce qu'il a fait (ici qu'il ait accepté l'invitation de Mlle O. alors qu'il aurait pu aussi bien la décliner).

Pour Festinger, la dissonance produite par le désaccord entre deux cognitions s'accompagne d'un état psychologique pénible, d'une tension. C'est cette tension qui va mettre en branle la dynamique cognitive, celle-ci étant orientée vers la réduction de la dissonance et donc vers l'instauration d'un meilleur équilibre cognitif. Festinger considère cette tension comme une motivation semblable aux motivations biolo-

giques traditionnelles. Ainsi, écrivait-il dans un texte de base en 1958 :

> Tout comme la faim est motivante, la dissonance cognitive est motivante. La dissonance donnera naissance à une activité orientée vers la réduction ou l'élimination de la dissonance. La réduction de la dissonance est gratifiante au même titre que la prise de nourriture quand on a faim.

Bon nombre de recherches attestent aujourd'hui de la pertinence d'une telle mise en parallèle (voir Fazio et Cooper, 1983 ; Joule, 1987a).

Ajoutons que, pour Festinger, la force de la dynamique cognitive dépend de la quantité globale de dissonance : plus il y aura de dissonance, plus le travail de réduction de la dissonance sera élevé. En d'autres termes, le réajustement entre deux cognitions qui ne s'accordent pas sera d'autant plus fort que la dissonance est forte. Ainsi, quelqu'un qui a réalisé un comportement en désaccord avec ses attitudes modifiera-t-il d'autant plus ses attitudes (dans le sens d'un accord avec ce qu'il a fait) que sa dissonance est grande. Le test de cette prédiction suppose naturellement que l'on sache quantifier la dissonance globale. C'est la fonction du taux global de dissonance proposé par Festinger (1957).

Si on appelle D la somme de toutes les dissonances impliquant une cognition particulière et C la somme de toutes les consonances, le taux global de dissonance est donné par le rapport D/D + C :

$$\frac{\text{somme des cognitions dissonantes}}{\text{somme des cognitions dissonantes et consonantes}}$$

[240|

Prenons un exemple. Dans l'expérience de Festinger et Carlsmith (1959), des sujets qui viennent de réaliser une tâche fastidieuse reçoivent une certaine somme d'argent (I ou 20 dollars) pour dire qu'elle est

au contraire intéressante, et donc pour mentir. Il va sans dire que trouver la tâche intéressante est pour les sujets un moyen de réduire la dissonance générée par le mensonge, puisque cela revient à faire correspondre leur opinion à ce qu'ils ont dit. Quelles prédictions peut-on faire ? Pour répondre à cette question, il faut savoir si ce sont les sujets les moins bien rémunérés, ou si ce sont au contraire les sujets les mieux rémunérés, qui ont le plus de dissonance à réduire et pour cela il faut comparer le taux de dissonance des sujets placés dans ces deux conditions. La cognition à partir de laquelle le taux de dissonance doit être établi (cognition génératrice) correspond au comportement de soumission : il s'agit donc ici de la présentation en termes élogieux de la tâche. L'attitude des sujets vis-à-vis de la tâche est évidemment en relation de dissonance avec le comportement de soumission (mentir). En revanche, savoir que l'on a été rémunéré constitue une cognition consonante avec ce même comportement.

- Soit G la cognition relative à la conduite de soumission, D la cognition relative à l'attitude et C la cognition relative à la récompense (CI = 1 dollar et C2 = 20 dollars). On a bien par implication psychologique : D ➡non G et C ➡G.
- Soit alors D/D+CI le taux de dissonance des sujets rémunérés 1 dollar et D/D + C2 le taux de dissonance des sujets rémunérés 20 dollars. On le voit, toute chose étant égale par ailleurs, le taux de dissonance est plus élevé lorsque les sujets ont perçu une rémunération d'un dollar, puisque c'est dans ce cas que le dénominateur est le plus faible : D/D + C 1 > D/D + C2.

La dynamique cognitive de réduction de la dissonance devrait par conséquent être plus forte chez ces sujets qui devraient donc, plus que les autres, modifier leur attitude (dans le sens du mensonge). Nous savons que c'est le cas : les sujets les moins rémunérés ayant déclaré avoir éprouvé le plus de plaisir à effectuer la tâche expérimentale.

La théorie de la dissonance cognitive permet donc de comprendre théoriquement les résultats obtenus par Festinger et Carlsmith (1959) ainsi que ceux obtenus par Cohen (in Brehm. et Cohen, 1962), par Brehm et Crocker (1962), et par Aronson et Carlsmith (1963) ; dans

cette dernière expérience, la menace ayant le même statut théorique que la récompense dans les autres. La cognition relative à la menace est, en effet, comme celle relative à la récompense, en relation de consonance avec le comportement de soumission. Aussi, plus la menace sera forte, plus le taux global de dissonance s'en trouvera réduit. Sur la base de la théorie de Festinger, on peut alors comprendre que les enfants faiblement menacés trouvent moins d'attrait au jouet interdit que les autres puisque ce sont eux qui ont le taux global de dissonance le plus élevé.

Il reste que les résultats obtenus dans la situation de soumission forcée ont de quoi surprendre, tant ils sont contraires au bon sens : les salariés les [241] moins rémunérés trouveraient-ils leurs tâches professionnelles plus intéressantes que ceux qui le sont davantage ? Une moindre sévérité en matière d'éducation aurait-elle surtout pour effet de faciliter l'intériorisation des normes et valeurs parentales ? L'obtention de résultats aussi contre-intuitifs dans la situation de soumission forcée n'a pas manqué de stimuler la réflexion théorique et les années 60-70 ont vu s'affronter partisans et détracteurs [19] de la théorie de Festinger. Il en est résulté une meilleure connaissance des conditions d'obtention de ce qu'il est maintenant convenu d'appeler l'effet dissonance, ce changement d'attitude inversement proportionnel à l'importance de la sanction qu'il s'agisse de récompense ou de punition. On sait aujourd'hui qu'un tel effet n'est obtenu que si l'acte de soumission a été réalisé dans certaines conditions d'engagement : il faut en particulier que les sujets aient réalisé cet acte en ayant le sentiment que personne ne les y obligeait (sentiment de libre choix). Un nombre élevé de recherches montre qu'effectivement, si cet acte a été réalisé dans un contexte de contrainte, les effets observés ne sont plus conformes à la théorie de la dissonance mais aux théories de l'apprentissage et du renforcement : il s'agit alors d'un changement d'attitude proportionnel à l'importance des sanctions (voir Beauvois et Joule, 1981).

La théorie concurrente la plus sérieuse de celle de Festinger est sans conteste la théorie de l'autoperception de Bem (1965, 1972).

---

[19] En Europe, les critiques les plus sévères à l'endroit de la théorie de Festinger ont été portées par Poitou (1974) et par Nuttin (1975).

1.3. La théorie de l'autoperception

Retour à la table des matières

Comme la théorie de la dissonance, la théorie de l'autoperception de Bem (1965, 1972) permet de rendre compte du processus psychologique par lequel l'individu confère une certaine valeur à ses actes. Cette théorie repose sur l'idée selon laquelle les individus n'ont pas une appréhension immédiate de leurs états internes (attitudes, émotions, sentiments). Pour les connaître - et donc finalement pour savoir ce qu'ils pensent ou ressentent - ils se livreraient à des inférences à partir de leur comportement, en tenant compte de la situation particulière qui était la leur au moment de leur action. Tout se passe pour Bem comme si les individus, après avoir agi, parvenaient à se forger une connaissance sur eux-mêmes en répondant à la question : « Quelle doit être mon attitude (ou quels doivent être mes sentiments) pour m'être comporté ainsi dans cette situation-là ? » Un tel raisonnement autoperceptif permet effectivement de réinterpréter la plupart des effets observés dans la situation de soumission forcée, en particulier, que ce soient les sujets les moins rémunérés, ou faisant l'objet des menaces de punitions les moins fortes, qui montrent les attitudes les plus conformes à leur comportement de soumission.

[242]

En effet, si le sujet a reçu une forte récompense, ou a fait l'objet d'une sévère menace, pour se comporter de telle ou telle façon, il pourra facilement inférer que son comportement s'explique par les circonstances et ne reflète donc en rien ses opinions ou ses sentiments. En revanche, s'il n'a reçu qu'une faible somme d'argent, ou s'il n'a fait l'objet que d'une légère menace, il pourra inférer que le comportement qu'on lui a demandé de tenir n'entrait pas véritablement en contradiction avec ses opinions ou ses sentiments. Sinon pourquoi l'aurait-il tenu ?

Il est donc possible, sur la base de la théorie de Bem, de réinterpréter les effets de rationalisation classiquement observés dans les situations de soumission forcée. La question se pose alors de savoir si c'est cette théorie, plutôt que celle de Festinger, qui est la théorie adéquate

des effets obtenus dans les recherches sur la dissonance. Dans le but de départager les deux modèles théoriques concurrents, partisans de Bem et partisans de Festinger se sont affrontés sur le terrain expérimental. L'affrontement fut long et passionné. Même si pour certains la question n'est pas encore tout à fait tranchée aujourd'hui, de nombreux résultats plaident désormais en faveur de la théorie de la dissonance cognitive de Festinger [20].

Quoi qu'il en soit, et indépendamment de l'interprétation théorique qu'il convient de donner de l'effet de rationalisation, les recherches réalisées dans la situation de soumission forcée montrent :

- qu'il est possible de peser sur les idées de quelqu'un en recourant à une stratégie d'influence originale, stratégie consistant à obtenir de lui, dans un contexte de liberté, un acte ne correspondant pas à ses idées (acte de soumission) ;
- que la rationalisation est d'autant plus forte que les pressions utilisées pour obtenir l'acte de soumission sont faibles ;
- que, curieusement, l'obtention de cet acte, dont dépend tout le processus d'influence, est très aisée.

Dans les expériences de dissonance, en effet, il est très exceptionnel que les sujets refusent de se comporter comme il leur est demandé, qu'il s'agisse de tenir un discours contraire à leurs idées, de se priver de nourriture ou de boisson, de ne pas s'amuser avec un jouet attractif comme on l'a vu, mais aussi de manger des sauterelles grillées, de tenir des propos immoraux, de se priver de tabac ou encore de recevoir des chocs électriques douloureux ou d'en infliger à autrui. Si, dans un contexte de liberté, un expérimentateur peut obtenir d'un sujet expérimental de tels comportements de soumission, il ne fait guère de doute que tout agent de pouvoir (parents, enseignants, patrons, etc.) peut obtenir d'autrui (enfants, élèves, employés, etc.), dans un même [243] contexte de liberté, les comportements qu'il en attend et qui sont sus-

[20] Il n'est pas du propos de ce chapitre de rendre compte de ce débat. Le lecteur intéressé pourra se reporter à Beauvois et Joule (1981), à Beauvois et Joule (1982) et à Joule (1986).

ceptibles de déboucher, comme dans les expérimentations, sur les modifications d'attitude qui vont les garantir.

Jusqu'à présent, nous ne nous sommes intéressé qu'au changement d'attitude. Quelques travaux réalisés par les théoriciens de la dissonance montrent cependant qu'il est également possible d'obtenir des changements comportementaux dans la situation de soumission forcée. Ainsi, par exemple, dans une expérience analogue à celle d'Aronson et Carlsmith (1963), Freedman (1965) a-t-il pu observer que des enfants qui s'étaient abstenus à la demande d'un adulte de jouer avec un robot très attractif pendant quelques minutes avaient tendance à délaisser ce jouet une dizaine de jours plus tard, alors que personne cette fois ne le leur demandait. Il observa en outre que ce phénomène était d'autant plus net que la menace dont les enfants avaient fait auparavant l'objet était faible. Lepper (1973) observa, pour sa part, que des enfants ayant fait l'objet d'une faible menace pour se conduire comme l'expérimentateur le souhaitait (à nouveau pour renoncer à s'amuser avec un jouet convoité) trichaient moins que les autres à un test programmé plusieurs semaines plus tard. Tout se passe ici comme si, dans la situation de faible menace, les enfants avaient appris, en résistant à la tentation de manipuler le jouet interdit, à résister à d'autres formes de tentation (notamment celle de tricher). C'est dire qu'une stratégie reposant sur l'obtention d'un comportement préalable (comportement consistant à ne pas s'amuser durant quelques minutes avec un jouet attractif dans les expériences de Freedman et de Lepper) peut aussi affecter les comportements à venir. Les recherches réalisées dans la situation de soumission sans pression sont à cet égard tout à fait éloquentes.

2. La soumission sans pression : comment amener quelqu'un à modifier de lui-même ses comportements ?

Retour à la table des matières

L'étude expérimentale de la soumission sans pression date des années 60. C'est en 1966 que Freedman et Fraser testèrent la première technique de soumission sans pression : le pied-dans-la-porte. D'autres, aux noms tout aussi évocateurs, furent étudiées par la suite, en particulier, la porte-au-nez et l'amorçage. On trouvera une description plus détaillée de ces techniques dans Joule et Beauvois (1987).

2.1. Le pied-dans-la-porte

Retour à la table des matières

La technique du pied-dans-la-porte n'est en fait qu'une reprise d'une vieille stratégie de démarchage qui consiste à demander peu avant de demander beaucoup.

Dans une de leurs expériences, Freedman et Fraser (1966) avaient pour projet d'inciter des ménagères à recevoir chez elles, soi-disant dans le cadre [244] d'une enquête portant sur les habitudes de consommation des ménages américains, une équipe de cinq ou six hommes après les avoir averties que l'enquête en question était relativement longue (deux heures environ) et surtout que les enquêteurs devaient avoir toute liberté pour fouiller la maison afin d'établir la liste complète des produits de consommation s'y trouvant. Il s'agissait là, à l'évidence, d'une requête difficilement recevable et, de fait, peu de ménagères y accédèrent spontanément (22,2% seulement dans la condition contrôle). Le recours à la technique du pied-dans-la-porte allait permettre à Freedman et Fraser de doubler le nombre des ménagères qui acceptèrent finalement de participer à l'enquête. La méthode utilisée revient à les amener dans un premier temps à participer à une

courte enquête téléphonique (acte préparatoire). Il s'agissait de répondre à huit questions anodines sur leurs habitudes de consommation (par exemple : « Quelle marque de détergent utilisez-vous pour faire la vaisselle ? »). Trois jours plus tard, Freedman et Fraser téléphonèrent de nouveau à ces mêmes ménagères pour leur demander cette fois de recevoir chez elles l'équipe d'enquêteurs précédente. En procédant ainsi, c'est-à-dire en faisant précéder la requête coûteuse portant sur le comportement attendu d'une requête prétexte moins coûteuse, ils parvinrent à obtenir un taux d'acceptation de 52,8%. De 22,2% à 52,8%, le gain n'est pas négligeable.

Dans une autre expérience, Freedman et Fraser (1966) avaient pour projet d'inciter des ménagères à accepter d'implanter sur la pelouse de leur jardin un grand panneau inesthétique invitant les automobilistes à la prudence, acceptation qui n'est pas des plus faciles à obtenir. Ici encore, la technique du pied-dans-la-porte allait s'avérer d'une remarquable efficacité, Freedman et Fraser parvenant cette fois à tripler, et même à quadrupler, le nombre des ménagères qui acceptèrent qu'un coin de leur jardin servît à la prévention routière. La procédure utilisée diffère sur trois points de celle de l'expérience précédente :

- la première et la seconde requête ne sont plus formulées par le même expérimentateur ;
- l'intervalle séparant les deux requêtes n'est plus de quelques jours mais de deux semaines ;
- les requêtes ne sont plus formulées au téléphone, mais à la faveur d'une relation de face-à-face, les expérimentateurs s'étant rendus au domicile des sujets.

Cette expérience comporte une condition contrôle et quatre conditions expérimentales. Dans la condition contrôle, la requête coûteuse visant à inciter les ménagères à implanter dans leur jardin le panneau de prévention routière était formulé directement lors d'un premier contact. Dans les conditions expérimentales, elle était précédée par une première requête moins coûteuse (acte préparatoire). Dans deux conditions expérimentales, la première requête consistait à demander aux ménagères de coller une vignette portant l'inscription [245]

« Soyez un conducteur prudent » ou « Rendez belle la Californie » sur la fenêtre de leur pavillon. Dans les deux autres conditions expérimentales, elle consistait à demander aux ménagères de signer une pétition sur le thème « Soyez un conducteur prudent » ou sur le thème « Rendez belle la Californie ». Cette façon de procéder permettait d'obtenir différents degrés de similarité entre la première et la seconde requête, cette similarité pouvant porter sur deux dimensions : le thème de la première requête pouvait ainsi être analogue à celui de la seconde requête (prévention routière dans les deux cas) ou différent (promotion de la Californie versus prévention routière) et la nature de l'acte impliqué par la première requête analogue à celle de l'acte impliqué par la seconde requête (affichage) ou différente (signature d'une pétition versus affichage).

Freedman et Fraser obtinrent le taux d'acceptation le plus fort de la requête relative à l'implantation du panneau (requête finale) dans la condition dans laquelle le degré de similarité entre les deux requêtes était le plus élevé, c'est-à-dire dans laquelle les ménagères avaient été amenées préalablement à coller la vignette relative à la prévention routière : 76% d'acceptation. Mais l'efficacité du pied-dans-la-porte est également très nette dans les trois autres conditions, les taux d'acceptation étant voisins de 50% dans chacune d'elles contre 16,7% seulement dans la condition contrôle.

Ces résultats complètent ceux obtenus dans l'expérience précédente en montrant que la technique du pied-dans-la-porte demeure efficace :

- lorsque les deux requêtes sont formulées par deux expérimentateurs différents ;
- lorsque les deux requêtes sont relativement espacées dans le temps;
- lorsque les deux requêtes ne portent pas sur le même thème et impliquent des formes d'action différentes.

Il est à souligner que dans les deux expériences qui viennent d'être rappelées, l'efficacité de la technique du pied-dans-la-porte passe par l'obtention d'un premier acte peu coûteux. Rien, en effet, ne différencie les sujets des groupes expérimentaux de ceux des groupes contrô-

les ; rien, sinon le fait d'avoir été amenés à émettre préalablement un premier acte aussi courant et anodin que de participer à une courte enquête téléphonique, signer une pétition, coller une vignette, etc. Force est donc d'admettre que si les sujets des conditions expérimentales s'avèrent mieux disposés à se montrer coopératifs ou serviables en acceptant de satisfaire à une requête véritablement coûteuse, ce n'est pas parce que leurs traits de personnalité les portaient naturellement à le faire, mais parce qu'ils ont été auparavant conduits à accéder à une première requête si peu coûteuse que son refus eût été sans doute plus difficile que son acceptation.

À la suite des expériences princeps de Freedman et Fraser (1966), de nombreuses recherches de pied-dans-la-porte furent réalisées. Parmi les plus intéressantes, [246] certaines montrèrent qu'il était possible d'obtenir un effet de pied-dans-la-porte sans que la seconde requête (celle qui porte sur le comportement visé) ne soit formulée. C'est le cas notamment de la recherche conduite par Uranowitz (1975). Dans cette recherche, un premier expérimentateur demandait à des ménagères en train de faire leurs courses dans un centre commercial de garder durant quelques instants son sac à provisions (acte préparatoire). Il précisait à certaines qu'il devait retourner sur ses pas pour essayer de retrouver le billet d'un dollar qu'il venait soi-disant de perdre, et à d'autres il prétendait avoir perdu son portefeuille avec beaucoup d'argent. L'expérimentateur accompagnait donc dans un cas sa demande d'une faible justification (perte d'une somme dérisoire) et dans un autre d'une forte justification (perte d'une importante somme d'argent). On se doute que, quelle que soit la justification mise en avant, toutes les ménagères acceptèrent de surveiller le sac à provisions en l'absence de l'expérimentateur. À son retour, celui-ci se félicitait d'avoir retrouvé le billet ou le portefeuille perdu, et après quelques paroles de remerciement disparaissait. Peu de temps plus tard, un paquet tombait du sac à provisions d'un second expérimentateur, celui-ci feignant de n'en rien remarquer. Il s'agissait pour Uranowitz d'étudier les réactions des ménagères. Allaient-elles l'avertir de sa perte ou le laisser s'éloigner ? En l'absence de toute sollicitation préalable (condition contrôle) 35% des ménagères alertèrent le second expérimentateur. Il y en eut 80% lorsque les ménagères avaient été auparavant sollicitées pour garder le sac à provisions de quelqu'un ayant perdu un dollar. Mais les ménagères ayant gardé le sac à provisions de quelqu'un ayant déploré

la perte d'un portefeuille ne furent guère plus nombreuses que celles de la condition contrôle à intervenir : 45% seulement. La différence entre les deux conditions expérimentales ne tient pas à l'acte préparatoire en tant que tel (dans les deux conditions il s'agit de surveiller le même sac à provisions) mais à la justification forte ou faible mise en avant par le premier expérimentateur.

2.1.1. Comment expliquer le phénomène de pied-dans-la-porte ?

Comment expliquer que, dans les expériences de Freedman et Fraser (1966), le simple fait d'accéder à une première requête anodine affecte la probabilité qu'un sujet accepte par la suite de satisfaire à une requête plus coûteuse, notamment lorsque ces deux requêtes portent sur des thèmes différents ? Comment expliquer, par exemple, que ces chercheurs soient parvenus à augmenter significativement le nombre des ménagères qui acceptèrent d'implanter un panneau de prévention routière dans leur jardin après leur avoir préalablement fait signer une pétition ou coller une vignette portant sur la promotion de la Californie ? Comment comprendre, dans l'expérience d'Uranowitz (1975), que le fait d'avoir surveillé le sac à provisions de quelqu'un, dans un certain contexte, incite les sujets à signaler à un inconnu la perte d'un objet, alors que ce n'est pas le cas dans un contexte différent ?

[247]

Les explications qui furent évoquées pour rendre compte du phénomène de pied-dans-la-porte sont étonnamment nombreuses (voir Joule, 1987b). La plus souvent avancée est directement dérivée de la théorie de l'autoperception de Bem (voir Dejong, 1979). C'est d'ailleurs à une interprétation en termes autoperceptifs à laquelle Freedman et Fraser s'étaient eux-mêmes livrés dès 1966 pour rendre compte de leurs résultats. Ainsi avaient-ils suggéré que l'acceptation d'une première requête pourrait bien conduire le sujet à se forger de nouvelles attitudes, ce dernier pouvant alors « devenir à ses propres yeux le genre de personne qui fait cette sorte de choses, qui accepte les requêtes formulées par des inconnus, qui agit pour défendre les choses auxquelles il croit, qui défend les bonnes causes... » (Freedman et Fraser,

1966, p. 201). Si tel est bien le cas, on comprend que les sujets ayant été amenés à accepter une première requête peu coûteuse soient par la suite plus enclins à accéder à de nouvelles requêtes plus coûteuses de tous ordres, puisque se trouvent modifiées, par-delà les attitudes reliées à un type particulier d'action ou de coopération, les attitudes reliées à l'action et à la coopération en général.

Un raisonnement autoperceptif peut également permettre de comprendre les résultats de l'expérience d'Uranowitz (1975). Dans cette expérience, tout se passe comme si une forte justification équivalait à une forte pression et une faible justification à une faible pression, les sujets pouvant se sentir obligés d'aider quelqu'un ayant perdu son portefeuille, mais pas quelqu'un n'ayant perdu qu'un simple dollar. Si dans la condition de forte pression les sujets peuvent inférer que leur comportement d'aide s'explique par les circonstances et ne traduit donc pas leurs véritables attitudes, ils peuvent à l'inverse, dans la condition de faible justification, inférer que leur comportement reflète leurs attitudes personnelles, puisque les circonstances ne suffisent plus à l'expliquer. Ayant inféré, dans cette dernière condition, qu'ils sont serviables, les sujets se comporteront comme s'ils l'étaient effectivement lorsque le second expérimentateur fera mine de perdre un paquet. On peut donc bien interpréter les résultats obtenus par Uranowitz à la lumière de la théorie de l'autoperception.

Ces résultats ne sont d'ailleurs pas sans rappeler ceux d'Aronson et Carlsmith (1963), de Freedman (1965) ou de Lepper (1973). On se souvient que ces chercheurs demandaient à des enfants de s'abstenir de s'amuser avec un jouet attractif (acte préparatoire), soit en leur donnant de bonnes raisons de le faire (condition de forte menace), soit en ne leur en donnant pas (faible menace). On se souvient aussi que, comme dans l'expérience d'Uranowitz (1975), l'influence était plus forte dans les conditions de faible menace. On retiendra donc qu'il importe que les actes préparatoires aux changements comportementaux escomptés soient émis dans un contexte de liberté ou, à tout le moins, dans un contexte de faible pression.

Le pied-dans-la-porte nous a permis de découvrir une première technique visant à peser sur les comportements d'autrui. Nous allons en évoquer une seconde : la porte-au-nez.

[248]

2.2. La porte-au-nez

Retour à la table des matières

C'est à Cialdini, Vincent, Lewis, Catalan, Wheeler et Darby (1975) que l'on doit cette nouvelle technique de soumission sans pression. Son principe consiste, à l'inverse de celui du pied-dans-la-porte, à demander beaucoup pour obtenir moins. Plus précisément, il s'agit de demander d'abord beaucoup plus qu'on ne peut nous accorder, avant de formuler notre véritable demande. Cette technique n'a donc rien de bien neuf, elle procède des plus vieilles pratiques de marchandage dont la logique consiste à formuler une première proposition totalement déraisonnable avant d'en formuler une autre qui ne l'est pas ou qui l'est moins.

Dans une de leurs expériences, Cialdini et al. avaient pour projet d'obtenir d'étudiants qu'ils veuillent bien accompagner durant deux heures de jeunes délinquants au zoo. En formulant directement cette requête auprès de sujets d'une condition contrôle, les chercheurs n'obtinrent guère que 16,7% d'acceptation. Ils firent alors, dans une condition expérimentale, précéder cette requête d'une demande irrecevable : s'occuper d'un jeune délinquant deux heures par semaine pendant au moins deux ans. Évidemment tous les étudiants sollicités refusèrent. La requête portant sur le comportement attendu était formulée aussitôt après. 50% des étudiants cette fois l'acceptèrent.

La technique de la porte-au-nez permit donc de tripler le nombre de personnes qui en définitive acceptèrent d'accompagner un groupe de jeunes délinquants au zoo. On a pu, par la suite, en recourant à cette technique, augmenter significativement la probabilité que des gens, qu'ils soient étudiants, abonnés du téléphone ou simples passants, décident de faire ce qu'ils n'auraient jamais fait spontanément. Ainsi, par exemple, des sujets se sont-ils portés volontaires pour distribuer des brochures sur la sécurité routière après avoir refusé de compter pendant deux heures les voitures traversant un important carrefour. D'autres se sont portés volontaires pour donner des chocs électriques à des rats pendant deux heures après avoir refusé d'administrer quotidien-

nement, pendant trois mois, des chocs électriques à des sujets humains. D'autres encore sont venus en aide à un maladroit ayant laissé choir des documents sur la chaussée après avoir refusé de donner leur sang à raison d'une fois par mois pendant quatre ans, ou acheté 10 francs un autocollant pour aider la Société protectrice des animaux après avoir refusé de travailler bénévolement pour elle deux heures par semaine durant deux ans. Ces quelques exemples auront permis de voir que, comme le pied-dans-la-porte, la porte-au-nez peut porter sur une gamme très étendue de comportements.

2.2.1. Comment expliquer le phénomène de porte-au-nez ?

Comment expliquer que le rejet d'une requête excessive favorise l'acceptation d'une requête de moindre coût ? Par une norme de réciprocité répondront Cialdini et al. L'argumentation théorique développée par ces chercheurs [249] repose sur l'idée selon laquelle les rapports sociaux seraient sous-tendus par cette norme de réciprocité (voir Goulder, 1960), norme qui orienterait, notamment dans les situations d'échange, les conduites de négociation et de concession. N'est-il pas de notoriété publique que les gens s'efforcent de rendre les faveurs dont ils ont pu bénéficier. Les expressions populaires comme « donnant-donnant », « renvoyer l'ascenseur », « couper la poire en deux » illustrent d'ailleurs la prégnance d'une telle norme dans nos sociétés. Le raisonnement tenu par Cialdini et al. est alors relativement simple : si on demande à autrui une faveur extrême, dont le refus est certain, juste avant de lui en demander une autre moins importante, il aura le sentiment qu'en baissant notre niveau d'exigence nous faisons une concession et il aura alors tendance à répondre à notre concession par une autre. Ainsi s'expliquerait pour ces chercheurs le phénomène de porte-au-nez. Un certain nombre de données expérimentales plaident en faveur de cette interprétation, la technique de porte-au-nez perdant son efficacité lorsque les deux requêtes ne sont pas formulées par le même expérimentateur, ou lorsque les deux requêtes ont la même importance, bref lorsque la norme de réciprocité ne peut plus jouer.

Si de telles données sont bien consistantes avec l'interprétation défendue par Cialdini et al., ce n'est pas le cas de toutes. D'autres inter-

prétations furent proposées. La plus souvent avancée est une interprétation en termes de contraste perceptif (Miller, Seligman, Clarck et Bush, 1976). Il est possible, en effet, que l'acceptation de la requête finale s'explique, non pas par le sentiment que peut avoir le sujet que son interlocuteur a subi une perte, mais par le sentiment que la seconde requête est plus avantageuse pour lui-même. Ce n'est pas la même chose d'accepter une requête parce qu'on vous a fait une concession et d'accepter une requête parce qu'elle vous semble personnellement plus avantageuse. Il se pourrait bien que la première requête exorbitante fasse paraître, par contraste, la suivante plus raisonnable que ce n'aurait été le cas sans cette première requête. Cette interprétation, toutefois, ne permet pas plus que la précédente de rendre compte de l'ensemble des résultats obtenus dans les recherches sur la porte-au-nez. D'autres tentatives d'explication suivirent, tout aussi infructueuses (voir Joule et Beauvois, 1987), si bien que le phénomène de porte-au-nez reste encore aujourd'hui une véritable énigme.

C'est en 1978, quelques années seulement après avoir fait connaître la porte-au-nez, que Cialdini proposa une nouvelle technique de soumission sans pression : l'amorçage (traduction non littérale de l'expression anglo-saxonne *low-ball*).

2.3. L'amorçage

Retour à la table des matières

Le principe de l'amorçage consiste à amener un sujet à prendre une décision, soit en lui cachant certains de ses inconvénients (première forme d'amorçage), soit en mettant en avant des avantages fictifs (deuxième forme d'amorçage), [250] la vérité n'étant dévoilée qu'ultérieurement. Il s'agit donc de l'« appâter » en lui faisant une proposition initiale intéressante, avant de revenir sur cette proposition.

Deux expériences réalisées par Cialdini, Cacioppo, Basset et Miller (l978) méritent d'être rappelées, l'une illustrant la première forme d'amorçage et l'autre la seconde. Pour bien comprendre les procédures expérimentales utilisées par ces chercheurs, il faut savoir que dans la plupart des universités américaines les étudiants de psychologie sont tenus de participer, en tant que sujets, à des expériences. Ils reçoivent

en échange des points de recherche (un, deux, quelquefois trois). Au terme de leur cursus, ils doivent en avoir obtenu un nombre donné pour s'être acquittés de leur obligation.

Dans leur première expérience, Cialdini et al., avaient pour but d'inciter des étudiants à prendre part à une recherche programmée très tôt (à 7 heures du matin !) en échange d'un point de recherche. En formulant directement leur demande (condition contrôle), ils n'obtinrent que 31% d'acceptation. Le recours à la technique de l'amorçage leur permit d'obtenir un taux d'acceptation de 58%. Le gain est donc appréciable, d'autant plus que la méthode utilisée ne nécessite pas vraiment la mise en œuvre de grands moyens. Le rappel du déroulement de cette expérience nous en convaincra. L'expérimentateur téléphonait aux sujets et leur proposait de participer à une expérience comptant pour un point de recherche. Dans la condition contrôle, il les informait directement de l'heure matinale à laquelle elle devait se dérouler avant de leur demander s'ils souhaitaient ou pas y participer. Dans la condition d'amorçage, l'expérimentateur cachait d'abord une partie de la vérité ; il leur demandait s'ils souhaitaient prendre part à l'expérience en se gardant de préciser l'heure à laquelle elle était programmée. Il n'est pas difficile, en procédant ainsi, d'obtenir un « oui ». Se oui obtenu, il ne restait plus à l'expérimentateur qu'à informer les sujets de la nécessité de se rendre au laboratoire à sept heures et à leur demander s'ils étaient toujours volontaires. Condition d'amorçage et condition contrôle ne se distinguent donc que par l'extorsion d'un simple « oui » (acte préparatoire). On admettra alors que ce n'est pas parce que les sujets de la condition expérimentale sont davantage désireux que ceux de la condition contrôle d'obtenir un point de recherche qu'ils acceptent plus volontiers de se rendre au laboratoire à sept heures du matin, mais tout simplement parce qu'ils ont été conduits à prendre préalablement, et sur une tout autre base, la décision de s'y rendre. Bien entendu, on peut toujours se demander s'il ne s'agit pas là d'une acceptation de pure forme. Pour le savoir, Cialdini et al. poussèrent l'expérience un peu plus loin en s'intéressant aux étudiants qui se rendirent, comme prévu, au laboratoire à sept heures du matin. Il s'en trouva 53% (en fait 95% des sujets ayant accepté de participer à l'expérience) dans la condition d'amorçage et 24% (78% des sujets ayant accepté de participer à l'expérience) dans la condition contrôle. Les résultats, sur ce nouveau critère, sont donc pour le moins aussi [251]

nets, les sujets de la condition d'amorçage ne revenant pas plus que les autres sur leur engagement, bien au contraire !

La seconde expérience de Cialdini et al. réalise une autre forme d'amorçage : le sujet va prendre la décision d'amorçage non plus parce qu'il n'en connaît pas le véritable coût, mais parce qu'on lui aura fait croire qu'elle est plus avantageuse qu'elle ne l'est. Contrairement à la forme précédente d'amorçage, dans laquelle l'énoncé de la vérité était en quelque sorte différé, cette nouvelle forme implique donc un mensonge caractérisé. Dans cette expérience, les sujets devaient choisir parmi deux tests A et B, dont l'un était plus attractif que l'autre, celui qu'ils souhaitaient passer. Les chercheurs avaient bien entendu pour projet d'amener les sujets à choisir le test le moins attractif (le test A). Dans une condition d'amorçage, l'expérimentateur disait aux sujets que ce test correspondait à deux points de recherche, et que l'autre (le test B) ne correspondait qu'à un point de recherche. Sur la base de ces informations les sujets choisissaient le test qu'ils souhaitaient personnellement réaliser. 81% des sujets choisirent de réaliser le test A. Ce choix effectué, les sujets étaient informés qu'en réalité le test A ne correspondait pas à deux points de recherche mais à un seul point comme le test B. L'expérimentateur leur demandait alors de faire un choix définitif. Les trois quarts des sujets restèrent cependant sur leur première décision, 61% des sujets de la condition d'amorçage choisissant en connaissance de cause de passer le test le moins attractif, soit deux fois plus que dans la condition contrôle (31%) dans laquelle les sujets avaient été informés d'entrée de jeu que chacun des deux tests ne valait qu'un seul point de recherche.

Cette expérience fournit une nouvelle illustration du phénomène d'amorçage. Elle est plus intéressante que la précédente dans la mesure où elle permet une meilleure appréhension des conditions d'obtention de ce phénomène. Cialdini et al. ont réalisé une autre condition expérimentale dans laquelle les sujets, après avoir été informés que le test A valait deux points, étaient fortement induits par l'expérimentateur à le choisir. Ce que firent 100% des sujets. Mais ces sujets revinrent dans leur majorité sur leur décision après avoir appris que le test A ne valait qu'un point, puisque seulement 41% d'entre eux le choisirent en définitive. On voit donc que la technique d'amorçage perd son efficacité dans les situations dans lesquelles les sujets sont forcés dans

leur décision initiale. C'est dire une nouvelle fois l'importance du sentiment de liberté.

2.3.1. Comment expliquer le phénomène d'amorçage ?

L'explication initialement proposée par Cialdini et al. (1978) n'a jamais été sérieusement contestée. Elle repose sur la théorie de l'engagement que l'on doit à Kiesler (1971). La définition fournie par Kiesler de la notion centrale d'engagement est des plus intuitives : l'engagement correspondrait simplement au lien qui relie un individu à ses actes. Bien qu'intuitive, cette définition nous apprend :

[252]

- que seuls les actes nous engagent :
- que l'on peut être plus ou moins engagé par ses actes, le degré d'engagement dépendant du contexte dans lequel les actes ont été réalisés. En particulier, un acte engage d'autant plus celui qui l'émet que ce dernier a le sentiment qu'il en a lui-même librement décidé [21].

Il est donc clair que, dans la seconde expérience de Cialdini et al., les sujets n'ayant pas été forcés dans leur décision initiale sont plus engagés que ceux qui l'ont été. L'engagement dans un acte ayant pour principale conséquence de rendre cet acte plus résistant au changement, on comprend que les sujets laissés les plus libres soient les plus nombreux à rester sur leur décision de passer le test le moins attractif. La théorie de l'engagement permet ainsi de comprendre cette disposition très particulière qu'ont les individus à rester sur une décision alors

[21] Il est d'autres facteurs d'engagement. On sait notamment qu'un acte est d'autant plus « engageant » a) que ses conséquences sont importantes, b) qu'il est réalisé publiquement, c) qu'il est coûteux, d) et que celui qui l'émet dispose de peu de justifications.

qu'elle ne leur permet plus d'obtenir les avantages escomptés et sur laquelle repose l'effet d'amorçage [22].

Le pied-dans-porte, la porte-au-nez et l'amorçage constituent les trois grandes techniques de soumission sans pression. Ces techniques n'ont pas manqué de donner lieu à des variantes ou à des complexifications : le double pied-dans-la-porte (Goldman, Creason et McCall, 1981), le pied-dans-la-porte et la porte-au-nez combinés (Goldman, 1986), l'amorçage/fait accompli (Joule, 1987c), le leurre (Joule, Gouilloux et Weber, 1989). Sous leur forme pure originelle ou sous des formes quelque peu différentes, les phénomènes de pied-dans-la-porte, de porte-au-nez et d'amorçage sont d'observation courante dans la vie sociale.

Une anecdote en guise d'argumentation. Une vague connaissance vous invite à dîner. Par politesse, vous acceptez. Après s'être réjouie de votre acceptation, elle vous fait savoir qu'elle compte sur vous pour apporter la bouteille de champagne qui accompagnera le dessert. Imaginons que, si vous aviez su tout de suite qu'il fallait apporter une bouteille de champagne, vous vous seriez trouvé une bonne excuse pour décliner l'invitation. Vous êtes dans une situation délicate. Si vous maintenez votre acceptation, vous avez été victime d'une stratégie d'amorçage. Vous voilà donc chez elle avec votre bouteille de champagne. Par bonheur Mlle O. est là et la soirée se termine sans que vous l'ayez vue passer. Sur le pas de la porte vous lui proposez de venir prendre un dernier verre chez vous. Cette fois c'est vous qui utilisez une technique [253] de soumission sans pression. Il ne s'agit plus d'un amorçage mais d'un pied-dans-la-porte. Si elle accepte votre proposition, il se pourrait bien, qu'ainsi engagée dans un cours d'actions, elle en accepte bientôt d'autres. Quelques jours plus tard, c'est elle qui vous sollicite. Elle vous demande de lui prêter une somme d'argent astronomique. Évidemment vous refusez. Elle vous prie alors de la dépanner en lui avançant 1 000 francs. Vous les lui avancez. De deux choses l'une : soit votre rapport à Mlle O. et à l'argent est tel que de

---

[22] Lewin (1951) appelait en son temps effet de gel cette disposition. Il fut le premier à montrer, dans une recherche-action aujourd'hui fort célèbre, que des ménagères qui avaient été amenées, dans certaines conditions, à prendre la décision de modifier leurs habitudes de consommation (en achetant, par exemple, des bas morceaux de boucherie ou de l'huile de foie de morue) avaient tendance à y adhérer et à se comporter en accord avec elle.

toute façon vous les lui auriez prêtés ; soit vous les lui auriez refusés si elle vous en avait fait directement la demande. Dans ce dernier cas, votre décision vous a été extorquée par porte-au-nez. À chacun son tour de tirer les ficelles !

3. Conclusion

Retour à la table des matières

Nous avons vu dans ce chapitre qu'il était possible d'influencer quelqu'un au point de l'amener à modifier de lui-même ses idées, ses choix ou ses comportements. Nous avons vu aussi que ces modifications d'idées, de choix ou de comportements passaient par l'obtention, dans un contexte de liberté, d'un acte. Dans les situations de soumission forcée, par exemple, le changement d'attitude (rationalisation) est un après-coup de la conduite de soumission : rédiger un texte contraire à ses idées, s'abstenir de s'amuser avec un jouet attractif, se priver de nourriture, etc. De la même manière, dans les situations de soumission sans pression les changements comportementaux escomptés sont tributaires des actes que l'expérimentateur a su préalablement obtenir du sujet : coller une vignette, surveiller le sac d'un inconnu, etc., dans les pieds-dans-la-porte ; refuser de s'occuper d'un délinquant pendant plusieurs années, compter les voitures traversant un carrefour, etc., dans les portes-au-nez ; décider de prendre part à une expérience, choisir un test plutôt qu'un autre, etc., dans les amorçages. C'est précisément parce que l'efficacité des techniques de soumission, qu'il s'agisse de soumission forcée ou de soumission sans pression, repose sur l'obtention, dans un contexte de liberté, d'un acte, que l'on peut considérer qu'elles relèvent de la psychologie de l'engagement (voir Beauvois et Joule, 1981 ; Joule et Beauvois, 1987).

Si cette psychologie peut nous permettre de comprendre comment des sujets expérimentaux en arrivent, en toute liberté, à penser et à se comporter comme un chercheur le souhaite (la plupart du temps sans savoir qu'ils participent à une recherche), il se pourrait bien aussi qu'elle nous aide à comprendre comment, dans la vie de tous les jours, des individus (enfants ou adultes) en arrivent, toujours en toute liberté,

à penser et à se comporter comme d'autres (enfants ou adultes) le veulent.

Robert Vincent Joule

[254]

Bibliographie

Retour à la table des matières

ARONSON E., CARLSMITH J.M. (1963), « Effect of severity of threat on the valuation of forbidden behavior », *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 66, 584-588.

BEAUVOIS J.-L., JOULE R.-V. (1981), *Soumission et idéologies. Psychosociologie de la rationalisation*, Paris, PUF.

BEAUVOIS J.-L. et JOULE R.-V. (1982), « Dissonance versus self perception theories : a radical conception of Festinger's theory », *Journal of Social Psychology*, 117, 99-113.

BEAUVOIS J.-L., JOULE R.-V. (1988), « La psychologie de la soumission », *La Recherche*, 202, 1050-1057.

BEM D.J. (1965), « An experimental analysis of self-persuasion », *Journal of Experimental and Social Psychology*, 1, 199-218.

BEM D.J. (1972), « Self-perception theory », in L. BERKOWITZ (ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*, New York, Academic Press, 1-62.

BREHM M.L., BACK L. et BOGDONOFF M.D. (1964), « A physiological effect of cognitive dissonance under stress and deprivation », *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 69, 303-310.

BREHM J.W. et COHEN A.R. (1962), *Explorations in Cognitive Dissonance*, New York, Wiley.

BREHM J.W. et CROCKER J.C. (1962), « An experiment on hunger », in J.W. BREHM et A.R. COHEN, *Explorations in Cognitive Dissonance*, New York, Wiley, 133-137.

CIALDINL R.B., CACTOPPO J.T., BASSET R. et MILLER J.A. (1978), « Lowball procedure for producing compliance : commitment then cost », *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 463-476.

CIALDINI R.B., VINCENT J.E., LEWIS S.K., CATALAN J., WHEELER D. et DARBY B.L. (1975), « A reciprocal concessions procedure for inducing compliance : the door-in-the-face technique », *Journal of Personality and Social Psychology*, 31, 206-215.

COOPER J. et CROYLE R.T. (1984), « Attitudes and attitude change », *Annual Review of Psychology*, 35, 395-426.

DEJONG W. (1979), « An examination of self-perception mediation of the foot-in-the-door effect », *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 2221-2239.

FAZIO R.H. et COOPER J. (1983), « Arousal in the dissonance process », in J.T. CACIOPPO et R.E. PETTY (eds), *Social Psychophysiology : A Sourcebook*, New York, Guilford.

FESTINGER L. (1957), A *Theory of Dissonance Cognitive*, Evanston, Row, Peterson & Company.

FESTINGER L. (1958), « The motivating effect of cognitive dissonance », in G. LINDZEY (ed.), *Assessment of Human Motive*, New York, Rinehart.

FESTINGER. L. et CARLSMITH J.M. (1959), « Cognitive consequences of forced compliance », *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 58, [255] 203-211. Trad. fr. in C. FAUCHEUX et S. Moscovici, *Psychologie sociale théorique et expérimentale* (1971), Paris, Mouton, 135-149.

FREEDMAN J.L. (1965), « Long-term behavioral effect of cognitive dissonance », *Journal of Experimental and Social Psychology*, 1, 145-155.

FREEDMAN J.L. et FRASER J.C. (1966), « Compliance without pressure : the foot-in-the-door technique », *Journal of Personality and Social Psychology*, 4, 195-202.

GOLDMAN M. (1986), « Compliance employing a combined foot-in-the-door and door-in-the-face procedure », *Journal of Social Psychology*, 126, 111-116.

GOLDMAN M., CREASON C.R. et MCCALL C.G. (1981), « Compliance employing a two-feet-in-the-door procedure », *Journal of Social Psychology*, 114, 259-265.

GOULDNER. A.W. (1960), « The norm of reciprocity : a preliminary statement. *American Sociological Review*, 25, 161-178.

HEIDER F. (1958), *The Psychology of Interpersonal Relations*, New York, Wiley.

JOULE R.-V. (1986), « Twenty five on : yet another version of cognitive dissonance theory ? », *European Journal of Social Psychology*, 16, 65-78.

JOULE R.-V. (1987a), « La dissonance cognitive, un état de motivation ? », *L'Année psychologique*, 87, 273-290.

JOULE R.-V. (1987b), « Le pied-dans-la-porte : un paradigme à la recherche d'une théorie », *Psychologie française*, 32, 301-306.

JOULE R.-V. (1987c), « Tabacco deprivation : the foot-in-the-door versus the lowball technique », *European Journal of Social Psychology*, 17, 361-365.

JOULE R.-V., BEAUVOIS J.-L. (1987), *Petit Traité de manipulation a l'usage des honnêtes gens*, Grenoble, Presses Universitaires de Grenoble.

JOULE R.-V., GOUILLOUX F. et WEBER F. (1989), « The lure : a new compliance procedure », *Journal of Social Psychology*, 129, 741-749.

KIESLER C.A. (1971), *The Psychology of Commitment. Experiements liking Behavior to Belief*, New York, Academic Press.

LEPPER M.R. (1973), « Dissonance, self-perception and honesty in children », *Journal of Personality and Social Psychology*, 25, 65-74.

LEWIN K. (1951), *Field Theory in Social Science*, New York, Harper.

MILLER R.L., SELIGMAN C., CLARK N.T. et BUSH M. (1976), « Perceptual contrast versus reciprocal concession as mediators of induced compliance », *Canadian Journal of Behavioral Science*, 8, 401-409.

MONTMOLLIN G. DE (1977), L'Influence sociale, Paris, PUF.

MONTMOLLIN G. DE (1984), « Le changement d'attitude », in S. Moscovici (éd.), *Psychologie sociale*, Paris, PUF.

NUTTIN J.M. Jr. (1975), *The Illusion of Attitude Change : Towards a Response Contagion Theory of Persuasion*, London, Academic Press.

OSGOOD C.E. et TANNENBAUM P.H. (1955), « The principle of congruity in the prediction of attitude change », *Psychological Review*, 62, 42-55.

PAICHELER G. (1985), *Psychologie des influences sociales. Contraindre, convaincre, persuader*, Neuchâtel-Paris, Delachaux & Niestlé.

POITOU J.-P. (1974), *La Dissonance cognitive*, Paris, Colin.

URANOWITZ S. (1975), « Helping and self-attributions : a field experiment », *Journal of Personality and Social Psychology*, 31, 852-854.

[257]

Troisième partie.
Des altruismes aux solidarités

Chapitre 11

Relations sociales et régulations cognitives

par Willem Doise

Retour à la table des matières

Depuis des dizaines d'années, les psychologues sociaux étudient les processus par lesquels les individus construisent leurs connaissances de la réalité sociale. Cette réalité est bien entendu très vaste, comprenant notamment le soi et les autrui, les relations entre les personnes, les attributions de responsabilité, les règles, les normes, les institutions et les croyances sociales. Parmi les processus qui régissent ces cognitions sociales, citons par exemple les processus d'accentuation des contrastes dans la perception (Tajfel, 1959), d'asymétrie dans les jugements de similitude (Codol, 1984), de corrélations illusoires (Chapman et Chapman, 1967), de persistance d'une croyance ou d'une hypothèse initiale (Snyder et Swann, 1978).

L'apport fréquent de ces recherches sur les cognitions sociales n'est pas seulement d'affiner la description de processus cognitifs, mais aussi de montrer comment différentes dynamiques sociales modulent le fonctionnement cognitif, en conditionnent l'actualisation, en renforcent ou en affaiblissent les effets. Précisément, les recherches rapportées dans la suite de cette contribution analysent la fonction régulatrice des relations sociales dans le fonctionnement cognitif.

1. Dynamiques sociales dans des décisions complexes

Retour à la table des matières

Le concept de rationalité n'est pas univoque. Quand il s'agit de la rationalité de décisions prises dans des situations complexes où les paramètres en cause sont nombreux et de nature hétérogène, un aspect important de la rationalité pour un décideur consiste dans le choix des paramètres dont il tiendra compte.

La complexité des décisions est augmentée lorsqu'elles nécessitent l'accord de plusieurs personnes (voir Moscovici et Doise, 1992). Des discussions collectives préparent souvent ces décisions en organisant les cognitions pertinentes ; elles facilitent ainsi les prises de décision. C'est par exemple le cas lorsque des groupes d'individus doivent exprimer une opinion, une attitude ou un jugement [257] consensuels. D'habitude, ces consensus sont plus extrêmes que les moyennes des positions individuelles, du moins quand il y a divergence dans les groupes, discussion et prévalence de valeurs.

Une explication de cette régularité peut être faite en termes d'organisation cognitive. Un problème recouvre divers aspects dont la saillance n'est pas la même pour des individus différents. Mais lorsque ceux-ci doivent se mettre d'accord, il faut qu'un aspect devienne dominant pour tous et l'emporte sur diverses considérations qui font diverger les réponses individuelles. Autrement dit, une réorganisation cognitive hiérarchise les dimensions et aspects pris en considération lors d'une prise de décision collective.

Les résultats de quatre expériences (Doise, 1970, 1973) montrent en effet que la structuration cognitive, effectuée par des groupes, fait mieux ressortir les principales dimensions d'un matériel que la structuration individuelle. Ce processus cognitif, sous-tendant l'interaction sociale, rendrait la décision collective possible. Loin de se contenter d'un travail de surface qui consisterait en la simple recherche d'une réponse qui mécontenterait le moins tout un chacun, le groupe effec-

tue un véritable travail de hiérarchisation des critères utilisés, permettant ainsi à ses membres d'opter pour des positions tranchées.

Pour arriver à une décision commune, une simple mise en correspondance des réponses individuelles est souvent impossible, tant sont multiples et de nature différente les critères de jugement à prendre en considération. Le principal travail du groupe consiste alors à redéfinir la situation, redéfinition qui suscite des confrontations et des conflits. Les membres d'un groupe tentent souvent de faire l'économie de ce travail de confrontation. Les conséquences d'une telle conduite d'évitement peuvent être extrêmement graves, notamment lorsqu'il s'agit de décisions politiques.

1.1. Des décisions historiques

Retour à la table des matières

Dans un livre désormais célèbre, Janis (1972) étudie la manière dont des commissions gouvernementales américaines ont pris des décisions dans des situations historiques dramatiques : au début de la Seconde Guerre mondiale face à la menace d'une attaque japonaise pendant la guerre de Corée, lors de la préparation d'une invasion de Cuba et durant l'escalade dans la guerre vietnamienne. Rappelons brièvement les circonstances de deux de ces décisions avant de résumer ensuite, avec Janis, les raisons principales pour lesquelles elles ont abouti à un échec des décideurs.

En automne 1950, lorsque les troupes du général américain Mac Arthur traversent le 38e parallèle séparant la Corée du Nord et la Corée du Sud, un comité réunissant les plus hautes instances politiques et militaires des États-Unis cautionne cette initiative visant à mettre le régime du Nord sous le contrôle du gouvernement pro-américain du Sud. Mais le 28 novembre de la même année, des troupes chinoises attaquent en force, inversent le sort des armes [258] et menacent d'expulser l'armée des Nations Unies de la Corée entière. Les responsables américains ont manifestement sous-estimé la probabilité d'une intervention armée chinoise.

Deux jours après son installation à la présidence en janvier 1961, John Kennedy est informé que des plans d'invasion de Cuba ont été

préparés par les services secrets sous l'autorité de son prédecesseur. Ils avaient recruté et entraîné à cet effet une brigade d'exilés cubains. Le 17 avril 1961, une brigade de 1 400 exilés, aidés logistiquement par l'armée des États-Unis, envahit effectivement la baie des Cochons de la côte cubaine. Ce fut un désastre pour les États-Unis : le troisième jour déjà, la brigade entière est mise hors combat. De toute évidence, les responsables gouvernementaux de Washington, réunis en comité, ont sous-estimé la capacité de réplique de l'armée cubaine, et surestimé l'accueil favorable que les envahisseurs recevraient de la part des opposants au gouvernement de Fidel Castro. Plusieurs autres erreurs ont été commises par le comité d'une dizaine d'experts, qui n'ont ni laissé une possibilité de retraite aux envahisseurs, ni prévu les réactions hostiles de l'opinion publique en dehors des États-Unis.

Voilà deux décisions collectives dont les résultats, pour le moins, n'ont pas répondu aux attentes des décideurs. Pourquoi ? La réponse que Janis développe dans son livre se base sur l'analyse des procédures de prises de décision. Des dynamiques sociales y interviennent qui peuvent empêcher toute adéquation à une réalité sociale autre que celle du groupe même des décideurs. Janis (1982) décrit huit dynamiques, à l'œuvre notamment dans les quatre décisions gouvernementales mentionnées ci-dessus. Ces caractéristiques de la « pensée groupale » (groupthink) seraient les suivantes :

1) l'illusion d'invulnérabilité créant un optimisme excessif ;
2) la rationalisation à tout prix des décisions déjà prises;
3) la croyance sans limites dans la moralité du groupe ;
4) les stéréotypes sur le hors-groupe empêchant la négociation avec lui;
5) la pression directe contre toute dissension à l'intérieur du groupe ;
6) l'autocensure des membres minimisant leurs doutes et empêchant toute contre-argumentation ;
7) l'illusion partagée de l'unanimité dans le groupe ;
8) l'apparition de censeurs qui protègent le groupe contre des informations adverses.

Pour résumer, les décisions collectives n'auraient que secondairement comme but d'intervenir d'une manière adéquate dans un environnement social plus large, elles serviraient avant tout à sauvegarder la cohésion du groupe même des décideurs.

Cependant, les groupes ayant à prendre des décisions ne sont pas nécessairement prisonniers de ces dynamiques. La connaissance même de cette tendance profonde à dériver vers une pensée moutonnière doit précisément permettre aux décideurs de se prémunir contre ses méfaits, en prenant toutes [259] les mesures nécessaires pour que la confrontation des opinions puisse se dérouler sans entrave.

Voyons comment Janis (1982) décrit ces mesures. Un groupe qui veut éviter les conséquences négatives de la « pensée groupale » :

> 1) discute une large variété de politiques alternatives ; 2) prend en considération l'ensemble varié de tous les objectifs et les valeurs impliquées dans un choix ; 3) pèse attentivement les coûts et les risques incertains tant des conséquences négatives que des conséquences positives qui peuvent découler de chaque choix ; 4) recherche d'une manière intensive de nouvelles informations pertinentes pour une évaluation approfondie des choix ; 5) tient consciencieusement compte de toute nouvelle information ou jugement d'expert auxquels les membres ont accès, même si l'information ou le jugement ne sont pas en faveur du cours des actions qu'ils préfèrent initialement ; 6) réexamine, avant de faire un choix final, les conséquences positives et négatives de toutes les alternatives, en tenant compte aussi de celles qui étaient initialement inacceptables ; et 7) fait des recommandations détaillées pour la mise en œuvre et l'exécution pratique de la politique choisie, tout en prévoyant des solutions alternatives pour le cas où divers risques connus se matérialiseraient (Janis, 1982, « Counteracting the adverse effects of concurrence-seeking in policy-planning groups : theory and research perspectives », in H. Brandstatter, J. Davis et G. Stocker-Kreichgauer (eds), *Group Decision Making*, London, Academic Press, p. 478).

Janis (1972) analyse d'autres décisions collectives pour montrer que ce sont bien de telles précautions qui permettent de meilleurs choix, comme l'élaboration du plan d'aide économique aux pays européens après la Seconde Guerre mondiale (le plan Marshall), ou l'évitement d'une escalade militaire lors de l'affaire des fusées soviétiques à Cuba. Ces exemples sont d'autant plus instructifs que les membres des groupes de décision étaient parfois les mêmes lors de décisions caractérisées par la pensée groupale que lors des décisions qui en ont évité les pièges.

Ces leçons tirées de l'histoire rejoignent en plusieurs points celles que nous fournit l'expérimentation en psychologie sociale.

1.2. Un exemple de gestion du conflit sociocognitif dans des groupes expérimentaux

Retour à la table des matières

Une recherche de Hall et Watson (1970) illustre bien le rôle structurant du conflit sociocognitif lors de décisions collectives. Les sujets sont 148 participants à des stages de formation de cadres, répartis dans 32 groupes de travail comprenant chacun 4 à 6 membres. L'expérience se déroule chaque fois à un moment du stage où les différents groupes ont déjà l'habitude de travailler ensemble. La tâche que ces groupes ont à résoudre est un problème de survie sur la Lune (Hall, 1963). Un vaisseau spatial s'étant écrasé sur la Lune, son équipage doit parcourir 200 miles pour atteindre un point de rendez-vous [260] avec un autre équipage. Avant de se lancer dans cette dangereuse entreprise, les membres de l'équipage doivent décider quels sont, parmi 15 objets nécessaires à leur survie (tels réservoirs d'oxygène, nourriture, signaux de détresse, etc.), ceux qu'ils emporteront avec eux. La tâche des sujets est précisément de fixer un ordre de priorité entre ces objets. Ils le font d'abord individuellement, puis ensemble, entrant alors dans une procédure de consensus. La moitié des groupes ne reçoit pas de consigne spéciale pour cette phase collective (groupes contrôles), et l'autre moitié a pour instruction d'affronter et d'éclaircir les éventuelles divergences d'opinion entre les membres des groupes (groupes expérimentaux).

Vu l'importance des instructions de la condition expérimentale, nous les reproduisons ici textuellement (Hall et Watson, 1970) :

1. Évitez toute dispute en faveur de votre ordre. Présentez votre position aussi clairement et logiquement que possible, mais tenez sérieusement compte des réactions du groupe lors de chaque présentation ultérieure du même point.

2. Évitez toute impasse en termes de victoire ou défaite en discutant les rangs. Éliminez l'idée que quelqu'un doit gagner et que quelqu'un doit perdre lors de la discussion ; lors d'impasses, cherchez la solution la plus proche acceptable pour les deux parties.

3. Évitez de changer votre opinion uniquement pour éviter le conflit et pour des raisons d'accord et d'entente. Résistez aux pressions de céder sans sérieux fondement logique ou objectif. Visez une flexibilité éclairée, évitez de capituler sans plus.

4. Évitez des procédures pour réduire le conflit comme le vote majoritaire, le recours à la moyenne ou au pile ou face, etc. Traitez les différences d'opinion comme la manifestation d'un partage incomplet de l'information pertinente pour quelqu'un, et en cas de besoin, insistez pour obtenir un partage plus complet aussi bien en ce qui concerne la tâche que des problèmes affectifs.

5. Considérez des divergences d'opinion comme naturelles et profitables plutôt que comme gênantes pour la prise de décision. En général, plus il y aura d'idées exprimées, plus il y aura de conflit, mais en même temps, l'éventail des ressources s'enrichira.

6. Méfiez-vous d'un accord dès le début. Cherchez les raisons pour les accords apparents ; vérifiez que les gens sont arrivés aux mêmes solutions soit pour des raisons fondamentales identiques, soit pour des raisons complémentaires, avant d'intégrer une solution aux décisions du groupe (Hall et Watson, 1970, « The effects of a normative intervention on group decision-making performance », *Human Relations*, 23, p. 304).

Les groupes contrôles ne reçoivent pas d'instructions particulières.

Les prédictions de Hall et Watson étaient que l'élucidation du conflit mènerait les groupes expérimentaux, relativement aux groupes contrôles :

1) à produire des solutions qualitativement supérieures (selon des barèmes fixés par des spécialistes de la NASA) ;
2) à utiliser davantage les ressources des différents membres du groupe;

[261]

3) à proposer plus de solutions nouvelles ;
4) à dépasser davantage le niveau du membre le plus qualifié du groupe.

Toutes les prédictions, à l'exception de la deuxième, ont été vérifiées les solutions des groupes expérimentaux sont d'une meilleure qualité, elles font aussi preuve de plus de créativité et d'originalité. La non-vérification de la deuxième prédiction ne pose pas de problème majeur par rapport aux idées théoriques générales : si les groupes expérimentaux n'ont pas plus que les autres utilisé les premières ébauches présentées par leurs membres au prétest, c'est que ces groupes ont plus souvent innové que les autres.

L'expérience de Hall et Watson (1970) laisse entrevoir, sans le mettre en plein jour, le rôle d'éventuels effets minoritaires dans la réorganisation cognitive des groupes. C'est pour cela qu'il faut maintenant établir un lien avec le champ d'investigation sur l'influence minoritaire, développé depuis une vingtaine d'années sous l'impulsion de Moscovici (1976), de Mugny (Mugny et Pérez, 1986) et de Nemeth (1986). Nous le ferons principalement en présentant des études de Nemeth qui ont l'avantage d'associer plus explicitement l'analyse des dynamiques d'influence minoritaire et celle de la créativité, mais nous mentionnerons aussi des recherches effectuées récemment à Genève utilisant une tâche classique de nature logique.

2. La minorité comme source de pensée divergente

Retour à la table des matières

Nemeth reprend les idées de Moscovici (1980) sur les effets de complaisance et de conversion dans les processus d'influence. La complaisance est davantage produite par une source majoritaire, source d'influence disposant de prestige et de pouvoir. Généralement, la majorité conduit les cibles d'influence à reprendre les réponses qu'elle propose sans les reformuler, mais aussi sans revoir fondamentalement leur propre position. Ainsi, une fois dégagés de la situation d'influence, les sujets en reviennent à leurs opinions initiales, n'ayant pas élaboré une nouvelle approche de la problématique en question. Tout autre est l'effet de conversion suscité par une source minoritaire, par définition sans pouvoir et sans prestige. En présence d'une réponse proposée par une telle source, les cibles d'influence seraient plus facilement amenées à se poser des questions sur les raisons de cette réponse. Même si les sujets ne l'adoptent pas telle quelle - de peur d'être identifiés avec une source déviante -, ils semblent néanmoins s'en inspirer pour redéfinir leur propre réponse. Cette dynamique se traduirait par un changement de position des sujets, se manifestant soit ultérieurement à la situation d'influence même, soit sur des contenus qui ne sont pas directement liés au matériel servant de support aux tentatives d'influence. Notons que ces différences entre influence majoritaire directe et influence minoritaire indirecte ont été mises en évidence aussi bien [262] dans le domaine perceptif (Personnaz, 1981) que dans le domaine du changement d'attitudes (Mugny et Pérez, 1986).

2.1. Les recherches de Nemeth

Retour à la table des matières

Nemeth (1986) retient des nombreuses recherches sur l'influence minoritaire que la confrontation avec des idées qu'on ne partage pas a des conséquences très différentes selon que ces idées sont proposées par une source majoritaire ou minoritaire. Elles se reflètent aussi bien dans l'attention consacrée à ces idées que dans l'activité de pensée et éventuellement de prise de décision qu'elles suscitent. Elle affirme plus précisément :

> Ceux qui sont confrontés avec des points de vue minoritaires sont encouragés à s'intéresser à davantage d'aspects de la situation, ils pensent d'une manière plus divergente, et ils ont plus de chances de découvrir de nouvelles solutions ou d'élaborer de nouvelles décisions. Il est important de noter que globalement, ces solutions ou décisions seront « meilleures » et plus « correctes ». Par contraste, des personnes confrontées avec des points de vue majoritaires se concentreront sur des aspects ou des stimuli qui sont importants pour la position de la majorité, ils pensent d'une manière convergente, et ils tendront à accepter la solution proposée au détriment d'éventuelles nouvelles solutions et décisions. L'efficacité de leurs solutions et décisions correspondra donc à la justesse et à l'utilité de la position qui leur est proposée (Nemeth, 1986, « Differential contributions of majority and minority influence », *Psychological Review*, 93, p. 25).

L'un des mécanismes responsables de ces différences entre effets majoritaire et minoritaire peut être de nature émotionnelle. Une majorité proposant des réponses déviantes introduirait plus de tension (stress) qu'une minorité qui propose les mêmes réponses (Nemeth et Wachtler, 1983). Or une telle tension, tout comme l'augmentation de l'éveil physiologique (Zajonc, 1965), peut aboutir à un rétrécissement de l'attention et à une augmentation des réponses dominantes au détriment d'autres réponses.

De plus, il est aussi connu que des réponses majoritaires sont généralement censées être plus vraies que des réponses minoritaires (Asch, 1956). On se contente donc plus facilement d'une réponse majoritaire, tandis qu'en présence d'une réponse minoritaire on est davantage disposé à la considérer comme insuffisante et à l'écarter. Mais c'est alors que les facteurs étudiés par Moscovici (1976), comme la consistance des agents d'influence ou leur confiance en soi, peuvent jouer un grand rôle, amenant les sujets à reconsidérer les différents aspects de la situation et à se demander pourquoi ces minoritaires proposent d'une manière aussi sûre une réponse apparemment peu crédible.

Le conflit joue également un rôle important dans l'approche et la résolution des problèmes posés par une réponse divergente que propose soit une [263] majorité, soit une minorité. Après tout, il est plus évident de faire cesser un conflit en cédant à une majorité qu'en cédant à une minorité. Dans le premier cas, pour reprendre les termes de Mugny et Pérez (1987), une régulation sociale suffit à lever le conflit, dans la mesure où les individus se centrent davantage sur le statut majoritaire de la source que sur le contenu de ses propositions. Dans le second cas, une telle régulation est beaucoup moins probable : les individus n'ont pas à régler des problèmes relationnels avec la minorité, vu sa position sociale non reconnue, et de ce fait, plus intrigués que menacés, ils peuvent se permettre d'explorer ses réponses alternatives.

Même si ces idées sont développées dans le cadre des études sur l'influence sociale, leur pertinence pour rendre compte de dynamiques cognitives dans des situations de groupe paraît évidente. Elles ont l'intérêt d'expliciter la nature des liens qui peuvent exister entre dynamiques relationnelles majoritaires et minoritaires et styles de fonctionnement cognitif. Rapportons donc brièvement quelques illustrations expérimentales fournies par Nemeth.

Un paradigme utilisé par Nemeth et Wachtler (1983) dérive du test des figures « cachées » consistant à retrouver une figure contenue dans une figure plus complexe. Huit figures différentes sont présentées à des groupes de six sujets, chacune de ces figures étalons étant accompagnée de six autres plus complexes, dites figures de comparaison. La tâche des sujets est d'énumérer les figures complexes qui contiennent les figures étalons. Pour l'une des figures de comparaison, contenant de toute évidence la figure étalon, la réponse est facile. Pour

les cinq autres figures de comparaison, la tâche était beaucoup plus difficile.

La principale variation expérimentale porte sur la composition des groupes dont les membres proposent des réponses : dans la condition majoritaire, quatre des six membres sont des compères ; dans la condition minoritaire, seuls deux membres sur les six le sont. Dans chaque condition, les compères donnent toujours deux réponses et concordent entre eux en nommant la figure de comparaison facile et une autre figure plus difficile. Cette dernière est correcte dans la moitié des conditions, ce qui constitue la seconde variable indépendante.

Les résultats sont nets :

- Les réponses proposées par une source majoritaire, qu'elles soient correctes ou non, sont plus souvent adoptées par les sujets que les réponses d'une source minoritaire. Il s'agit d'une autre illustration des effets directs de l'influence exercée par une majorité.
- Les sujets des conditions minoritaires, quant à eux, nomment significativement plus de figures de comparaison comprenant la figure étalon, non proposées par la minorité. Ils innovent donc davantage que ceux des conditions majoritaires, tout en donnant des réponses correctes. Par ailleurs, ils se disent moins « stressés » et hésitent moins à décrire les réponses des compères comme erronées que ne le font les sujets des conditions majoritaires.

[264]

Dans une autre expérience, Nemeth et Kwan (1987) utilisent une série de diapositives dont chacune présente cinq lettres, les trois du milieu étant présentées en lettres capitales. Un exemple de lettres ainsi projetées est : tDOGe. Les sujets participent à l'expérience par groupes de quatre et sont invités à nommer le premier mot de trois lettres aperçu. Avec un temps d'exposition d'une seconde, tous les sujets voient DOG. Après la projection de cinq diapositives de ce type, un feedback (manipulé) est donné sur les réponses préalables. Dans la condition majoritaire, les sujets sont informés que trois d'entre eux

voient le mot qui correspond à une lecture à l'envers des lettres capitales (donc GOD pour revenir à l'exemple), tandis qu'un seul voit le mot formé de ces lettres selon une lecture normale (DOG). Dans une condition minoritaire ce rapport est inversé, de sorte qu'un seul individu donne le nom résultant d'une lecture à l'envers. Subséquemment, on leur montre une série de 10 groupes de cinq lettres avec la consigne de former autant de mots que possible avec les lettres projetées. Pour chaque groupe, ils disposent de 15 secondes.

Les résultats confirment de nouveau la thèse de l'effet innovateur de la minorité :

- Les sujets de la condition minoritaire innovent et trouvent plus de réponses correctes que ceux de la condition majoritaire, en utilisant toutes sortes de lectures, à l'endroit, à l'envers et selon des séquences mixtes.
- Par contre, les sujets de la condition majoritaire s'en tiennent davantage à un ordre à l'envers au détriment de réponses selon d'autres séquences. Pour cette raison, le taux de leurs réponses correctes ne dépasse pas celui des groupes contrôles sans tentative d'influence.

Une troisième étude (Nemeth et Kwan, 1985) permet d'étendre les conclusions des deux expériences précédentes. Dans toutes les conditions expérimentales, chaque sujet se trouve dans une cabine avec un compère de l'expérimentateur. Ils doivent évaluer 20 diapositives pour leur couleur et intensité lumineuse. En fait, toutes les diapositives sont bleues. Mais avant de procéder à leur évaluation, une moitié d'entre eux sont informés qu'environ 80% de gens voient les couleurs comme vertes et 20% comme bleues, alors que pour l'autre moitié, ces pourcentages sont inversés. Pourtant, la réponse verte peut être considérée comme majoritaire ou minoritaire selon les conditions. Le compère répond toujours vert aux 20 diapositives. Après cette phase, les sujets sont invités sept fois à associer un mot à « vert » et à « bleu ».

Les résultats sont les suivants :

- Les sujets confrontés à une réponse minoritaire verte donnent des associations plus originales aux mots-stimuli « vert » et « bleu » à la fois (leurs associations étant statistiquement moins fréquentes).
- Les sujets confrontés à une réponse majoritaire verte donnent plus de réponses conventionnelles, même davantage que dans une condition contrôle.

Une autre expérience (Nemeth, Mayseless, Sherman et Brown, 1990) porte sur l'effet de la confrontation avec une minorité dans une épreuve de mémoire. [265] Les sujets écoutent d'abord trois listes enregistrées de 14 mots chacune, tels : « pomme », « poire », « chaussures », « pinces »... Chaque liste comporte 4 noms de fruits et 2 noms de chacune des catégories « oiseaux », « meubles », « outils », « vêtements » et « transports ». Les noms des fruits sont toujours les deux premiers et les deux derniers mots, afin que les sujets se rappellent en premier lieu cette catégorie. Leur tâche consiste en effet, après l'écoute de chaque liste, à noter la première catégorie qu'ils ont remarquée. Seuls quatre sujets n'ont pas noté la catégorie « fruits » pour les trois listes.

Les sujets de la condition contrôle ne reçoivent pas de feedback. Pour les conditions expérimentales le feedback est le suivant :

1. Condition minoritaire (une fois) : seul un feedback pour la première liste est donné. On dit aux sujets qu'une personne a d'abord remarqué « oiseaux » et trois personnes « fruits ».
2. Condition minoritaire (trois fois) : un feedback pour les trois listes est donné. Il est le même que dans la condition précédente, mais il est répété pour chaque liste.
3. Condition majoritaire (une fois) : seul un feedback pour la première liste est donné. On dit aux sujets que trois personnes ont d'abord remarqué « oiseaux » et une personne « fruits ».

4. Condition majoritaire (trois fois) : un feedback pour les trois listes est donné. Il est le même que dans la condition précédente, mais il est répété pour chaque liste.

Après cette séance de feedback (ou sans feedback dans la condition contrôle), les sujets sont informés qu'ils entendront une liste de 42 mots et qu'ils devront ensuite écrire tous ceux qu'ils se rappelleront. En fait, ils écoutent une liste comprenant tous les mots des trois listes déjà entendues, mais présentés dans un ordre au hasard. Puis ils écoutent avec la même consigne une liste de 30 mots, composée de 6 catégories nouvelles de 5 mots.

Voici les résultats :

	Minorité		Majorité		Contrôle
	1 fois	3 fois	1 fois	3 fois	
Liste 1	22,91	25,21	21,83	16,50	18,57
Liste 2	18,58	18,92	16,83	15,21	16,21

Tableau 1. - Moyennes de rappels corrects dans les différentes conditions expérimentales de l'expérience de Nemeth, Mayseless, Sherman et Brown (1990).

[266]

- Liste 1 (42 mots) : la condition minoritaire (trois fois) se révèle être significativement supérieure à la condition contrôle, tandis que la condition majoritaire correspondante lui est inférieure.
- Liste 2 (30 mots) : les deux conditions minoritaires sont supérieures à la condition contrôle.

Surtout en présence d'une minorité consistante, les sujets font donc preuve d'une activité cognitive plus importante.

Pour les dernières expériences rapportées, analysant l'influence de sources dissidentes par rapport aux réponses normalement attendues, on s'aperçoit que quand ces sources tendent à s'imposer avec trop de force (les conditions majoritaires), elles ont moins d'effet innovateur que quand elles restent minoritaires dans le groupe. L'apport principal de Nemeth et de ses collaborateurs est bien de démontrer l'effet constructif de la confrontation avec des réponses dissidentes pour des fonctionnements cognitifs de nature très variée.

3. Minorité, majorité et raisonnement inductif

Retour à la table des matières

Montrons maintenant comment Legrenzi, Butera, Mugny et Pérez (1991) ont utilisé une épreuve relevant de la psychologie du raisonnement pour étudier des effets cognitifs déclenchés par différentes sources d'influence.

Leur paradigme expérimental s'appuie sur la stratégie de confirmation qui se manifeste dans la tâche (2-4-6) de Wason (1960). Dans celle-ci, les sujets ont à découvrir la règle « correcte » (décidée par l'expérimentateur) avec laquelle un triplet de chiffres (2-4-6) est compatible. Ils formulent leurs propres triplets que l'expérimentateur leur dit être compatibles ou non avec la règle. La tâche se révèle particulièrement difficile à résoudre (voir McDonald, 1990) lorsque la règle « correcte » (par exemple « nombres croissants ») est plus générale que celle suggérée par le triplet initial, l'hypothèse venant spontanément à l'esprit étant celle qui décrit une règle plus spécifique, en l'occurrence : nombres pairs, ascendants, avec un même intervalle de deux unités. Pour exclure les hypothèses plus particulières, les sujets doivent choisir des exemples négatifs de celles-ci : en effet, ce n'est qu'à la condition de découvrir que des exemples incompatibles avec leur règle sont néanmoins valables qu'ils peuvent invalider leur propre règle et découvrir ainsi une règle plus générale. En dépit de la valeur diagnostique des stratégies infirmatoires, c'est la confirmation qui est utilisée en proportion dominante dans ce type de tâches (voir Legrenzi, 1983).

L'originalité de l'expérience de Legrenzi, Butera, Mugny et Pérez (1991) consiste à faire suggérer par une source d'influence une même règle (tout nouveau chiffre est plus grand que le précédent) à trois « jeux-problèmes » de ce type (2-4-6, 3-11-23 ou 7-20-89, présentés dans des ordres contrebalancés). La source ajoute à chaque énoncé de cette règle une série de trois chiffres. [267] Pour la moitié des sujets, les chiffres présentés par la source confirment la règle (respectivement 8-10-12, 5-13-35 et 9-30-74), alors que pour l'autre moitié, ils infirment la règle, contenant les mêmes chiffres mais dans un ordre inverse (respectivement 12-10-8, 35-13-5, 74-30-9). L'autre variable expérimentale est l'identité de la source : les personnes proposant la règle et le nouveau triplet à tester constituent soit une majorité des gens interrogés jusqu'alors (80% à 83%), soit une minorité (11% à 13%).

À partir de la règle énoncée par la source et des exemples qu'elle fournit confirmant ou infirmant son hypothèse (selon les conditions), les sujets (93 étudiants en lettres de l'université de Genève) doivent indiquer la leur et construire un triplet qui permet de la tester. Lorsque celui-ci correspond à la règle qu'ils ont énoncée, ils font de la confirmation, tandis que si le triplet ne correspond pas à leur hypothèse ils font de l'infirmation. Ce critère d'évaluation des performances des sujets est maintenu dans le post-test, où ils ont à juger deux nouveaux triplets sur lesquels la source ne s'est pas prononcée. Tant dans la phase d'influence qu'après celle-ci, les résultats montrent que c'est toujours la majorité confirmatoire qui produit le moins de stratégies d'infirmation, aussi bien par rapport aux deux conditions minoritaires que par rapport à la condition majoritaire qui a proposé l'infirmation.

Si l'influence de la condition majoritaire infirmatoire peut relever d'une instance particulière de pensée convergente, tel n'est évidemment pas le cas pour la condition minoritaire avec confirmation. Dans celle-ci, les sujets « inventent » en quelque sorte l'infirmation, à l'encontre de ce qui leur est proposé. Dans l'autre condition minoritaire, où l'infirmation s'oppose à une manière de répondre bien établie, on observe un effet d'infirmation quelque peu plus faible que celui obtenu par la majorité qui elle aussi infirme. Néanmoins en absence de la source, lors du post-test, cet effet tend à mieux résister dans la condition minoritaire. Les minorités favoriseraient donc des formes de raisonnement plus performantes.

Certes, comme l'admettent ses auteurs, cette expérience est encore une étude pilote, mais de nouvelles expériences en ont confirmé les conclusions (Butera, Legrenzi, Mugny, Pérez, 1992). À une autre tâche de Wason, peut-être encore plus utilisée pour l'étude de la psychologie du raisonnement, ce sont des psychologues cognitivistes qui ont invoqué des explications de nature sociale.

3.1. Une logique des droits et des devoirs

Retour à la table des matières

Dans la version classique de la tâche de sélection de Wason (1968), quatre cartes sont alignées devant le sujet. Sur deux de ces cartes figurent respectivement les lettres E et K, et sur deux autres les chiffres 4 et 7. Les sujets sont informés que chaque carte a une lettre sur un côté et un chiffre sur l'autre. Leur tâche est d'indiquer quelles cartes doivent être retournées pour vérifier si la règle suivante est vraie : « Si une carte a une voyelle sur un côté, elle [268] a un chiffre pair sur l'autre. » La plupart des sujets demandent à retourner la carte E et la carte 4. Le premier choix est bon, car un chiffre impair de l'autre côté permettrait de conclure que la règle est fausse, mais le second choix n'est pas adéquat : tant une voyelle qu'une consonne peuvent être au dos de la carte 4 sans que cela ne donne aucune indication sur la véracité de la règle. Seul le verso de la carte 7 peut apporter une information utile : si elle indique une voyelle, la règle est contredite ; mais elle ne peut pas l'être si elle indique une consonne.

En termes de logique conditionnelle la règle peut être écrite : si p alors q. Pour vérifier la validité de la règle, il faut donc examiner qu'on trouve bien q s'il y a p, et non-p s'il y a non-q. S'intéresser uniquement à p et q relève d'un biais confirmatoire au détriment d'une stratégie qui permettrait de découvrir les éventuelles exceptions à la règle. En général, aux cartes de Wason, seuls 10 à 20% des sujets choisissent p et non-q.

Pourtant dans certaines conditions, les individus trouvent facilement les réponses correctes. C'est en Italie que Johnson-Laird, Legrenzi et Sonino-Legrenzi (1972) ont créé une tâche à laquelle la plupart des sujets ont réussi. Pour comprendre la nature de cette nouvelle

tâche, il faut tenir compte des règles d'affranchissement du courrier dans l'Italie des années 60. Les enveloppes fermées devaient porter un timbre de 50 lires, tandis que les enveloppes ouvertes, contenant un imprimé, devaient seulement être affranchies de 40 lires. Devant les sujets, les expérimentateurs étalaient quatre enveloppes. Deux de ces enveloppes étaient présentées de dos, l'une étant manifestement fermée, l'autre ouverte ; les deux autres présentaient le côté adresse avec un affranchissement de respectivement 50 et 40 lires. La demande adressée aux sujets était d'assumer le rôle du postier et de vérifier si les expéditeurs avaient respecté la règle : « Quand une enveloppe est fermée, il faut un affranchissement de 50 lires. » Environ 90% des sujets retournent l'enveloppe fermée et l'enveloppe qui ne porte que 40 lires. Autrement dit, les sujets se montrent très efficaces dans la détection d'éventuels tricheurs.

Ces résultats ont été retrouvés avec beaucoup d'autres règles, par exemple celle-ci, utilisée par Griggs et Cox (1982) : « Si on boit de la bière dans un endroit public, alors il faut avoir plus de 18 ans. » Dans ce cas les cartes présentent une personne qui boit de la bière, p, une qui boit du Coca-Cola, non-p, une personne de 19 ans, q, et une de 15 ans, non-q. De nouveau, les sujets retournent en grande majorité les cartes p et non-q pour vérifier la règle d'abstinence des jeunes.

Cheng et Holyoak (1985) généralisent ces résultats de la manière suivante : pour que ce type de raisonnement conditionnel soit réussi, il suffirait d'activer des règles ou schèmes généraux d'obligation et de permission, indépendamment du contenu impliqué. Les règles de base, dites schèmes pragmatiques, qui aideraient les sujets à résoudre des tâches comme celles des enveloppes ou du contrôle dans les débits de boisson seraient les suivantes :

[269]

Règle 1 : si l'action est entreprise, la condition préalable doit être remplie.

Règle 2 : si l'action n'est pas entreprise, la condition préalable ne doit pas être remplie.

Règle 3 : si la condition préalable est remplie, l'action peut être entreprise.

Règle 4 : si la condition préalable n'est pas remplie, l'action ne peut pas être entreprise (op. cit., p. 397).

Ainsi, dans une expérience, leurs sujets ont à résoudre des problèmes de type abstrait : « Si quelqu'un veut faire A, il doit d'abord satisfaire à la condition P. » Les problèmes posés impliquent donc les schèmes pragmatiques formulés d'une manière générale. En présence de ces schèmes généraux, 60% des sujets réussissent la tâche, ce qui est beaucoup plus que les 20% qui réussissent la tâche classique de sélection des cartes n'évoquant pas de schèmes pragmatiques.

Le paradigme des schèmes pragmatiques est très proche de celui du marquage social dont il sera question dans la suite. Aidant les individus à réussir un problème cognitif dont ils ont habituellement une approche cognitive erronée, les schèmes pragmatiques incorporent en réalité des régulations sociales de type obligation ou permission dans la tâche. Celles-ci permettent aux sujets, même relativement jeunes (voir à ce sujet les expériences de Girotto, Light et Colbourn, 1988 ; Girotto, Blaye et Farioli, 1989 ; Girotto, Gilly, Blaye et Light, 1989), de résoudre correctement le problème. Ces taux élevés de réussite avec des enfants sont à mettre en rapport avec les taux non moins élevés d'échecs dans l'enseignement traditionnel de la logique propositionnelle chez des étudiants (voir Cheng, Holyoak, Nisbett et Oliver, 1986, expérience 2). Des recherches portent aussi sur des phénomènes de généralisation des réussites lorsque les sujets répondent à une tâche abstraite après avoir résolu des tâches actualisant des schèmes pragmatiques (Light, Blaye, Gilly et Girotto, 1989).

La généralité des hypothèses sur les schèmes pragmatiques a été contestée par Cosmides (1989) qui les réduit à des règles d'échange social. S'il y a un fait qui peut perturber l'échange social, c'est bien la tricherie. Cosmides fonde son analyse sur les pratiques d'échange qui, selon elle, seraient caractéristiques de l'espèce humaine. Pour qu'un échange se déroule dans l'intérêt commun des partenaires, il faut qu'ils soient équipés d'un algorithme du contrat social qui leur permet de résoudre les deux problèmes suivants : calculer le rapport entre coûts et bénéfices pour les participants à l'échange ; détecter les tricheurs. Tricher dans ce contexte revient à omettre de payer le coût correspon-

dant au bénéfice tiré d'un échange, paiement sans lequel celui qui fournit le bénéfice n'aurait pas intérêt à s'exécuter.

L'idée de Cosmides est donc simple. Impliquée dans une situation d'échange social, une personne motivée à détecter la tricherie doit diriger son attention vers toute personne qui n'a pas payé le coût et vers toute personne [270] qui accepte le bénéfice. Ce qui nous, reconduit à la tâche de Wason, traduite cette fois en termes de coûts et de bénéfices. Les quatre informations importantes deviennent : bénéfice accepté, bénéfice refusé, coût payé, coût non payé. Selon la logique de l'algorithme du contrat social décrit par Cosmides, on voit tout de suite que la motivation à détecter les tricheurs doit mener à s'intéresser au cas de ceux qui acceptent le bénéfice (est-ce qu'ils en ont bien payé le coût ?) et de ceux qui n'ont pas payé le coût (est-ce qu'ils se sont néanmoins approprié le bénéfice ?). « Si quelqu'un prend sa part du bénéfice, il doit en payer le coût », telle serait la règle élaborée au cours de l'histoire de notre espèce et pour laquelle nous disposerions de procédures de vérification adéquates, quasiment innées, car il s'agirait, selon Cosmides, d'un algorithme « darwinien ».

Quelles preuves apporte-t-elle ? D'abord, plusieurs expériences montrent qu'en effet la présentation d'un problème en termes d'échange social, même avec un contenu non familier, favorise les choix corrects de p et non-q dans une proportion beaucoup plus fréquente que lors de la tâche abstraite classique, ou lors de l'évocation de régularités plus descriptives à contenu familier ou non. On remarquera aussi que dans certaines conditions expérimentales, la règle est inversée : « Si quelqu'un paie le coût, alors il participe au bénéfice. » Pour vérifier si cette règle est respectée, il faudrait évidemment contrôler ceux qui paient et ceux qui ne s'approprient pas le bénéfice. Deux choix qui vont à l'encontre de ce que l'histoire de l'évolution nous aurait appris à faire, et deux choix que les sujets n'effectuent pas souvent, en accord avec les prédictions de Cosmides. Avec la règle inversée, ils continuent à s'intéresser à ceux qui participent au bénéfice et à ceux qui n'en paient pas le coût.

Il s'agit alors pour Cosmides d'expliquer les multiples résultats obtenus par d'autres auteurs qui invoquent le rôle des schèmes pragmatiques. Elle admet une certaine similitude entre sa théorie et celle de Cheng et Holyoak, mais insiste sur des différences en ce qui concerne l'origine de l'algorithme qui, selon sa théorie, serait innée, tandis que

pour Cheng et Holyoak, les règles d'inférence pourraient être apprises. Un tel débat est difficile à trancher et Cosmides tente de montrer que les expériences avec les schèmes pragmatiques qui marchent sont en réalité des expériences qui évoquent des échanges de coûts et bénéfices. Elle réalise en ce sens de nouvelles expériences, indiquant que les choix p et non-q se font bien avec des règles concernant des problèmes de coûts et bénéfices, tandis que des règles impliquant d'autres finalités sociales mènent moins souvent aux bons choix.

Les auteurs de la tradition des schèmes pragmatiques (Cheng et Holyoak, 1989, Girotto et Politzer, 1990, Manktelow et Over, 1990) ont répondu à cette réinterprétation de leurs résultats. Leur argumentation comprend plusieurs points. D'abord ils soulignent la ressemblance entre leur conception des schèmes pragmatiques et la conception de Cosmides sur l'algorithme du contrat social. Mais selon eux, les schèmes mis en œuvre dans les expériences [271] de Cosmides ne constitueraient qu'une sous-classe de schèmes pragmatiques, et l'effort des auteurs au niveau des recherches empiriques consiste alors à montrer que des règles d'obligation et de permission qui ne portent pas directement sur un rapport coût/bénéfice donnent néanmoins lieu à des schèmes de raisonnement typiques. De nouvelles expériences sont effectuées à ce sujet (voir par exemple Cheng et Holyoak, 1989 ; Manktelow et Over, 1990 ; Light, Girotto et Legrenzi, 1991).

Un désaccord persiste sur l'origine de l'algorithme. Le problème est directement abordé par Cheng et Holyoak (1989) qui contestent le recours à la préhistoire comme démarche explicative. En effet, un tel recours implique nullement d'attribuer une priorité aux schèmes d'échange, il est également envisageable que plusieurs autres schèmes pragmatiques aient été utiles à l'évolution de l'espèce. Il faudrait donc envisager l'existence de nombreux algorithmes innés qui porteraient par exemple sur des schèmes de causalité, de protection de soi, de respect des règles morales. On en revient ainsi à invoquer la présence innée d'autres schèmes pragmatiques que ceux postulés par Cosmides. De tels schèmes existent, mais Cheng et Holyoak (1989) n'en concluent pas pour autant à l'origine innée de mécanismes généraux d'induction de schèmes de raisonnement, mais à l'apprentissage de schèmes spécifiques qui sont actualisés dans des situations interprétables par ces schèmes. Cette position est peut-être le plus clairement formulée dans le passage suivant de Cheng, Holyoak, Nisbett et Oli-

ver (1986), concernant le recours à des schèmes pragmatiques plutôt qu'à diverses règles syntactiques :

> Quand des schèmes pragmatiques et des règles syntactiques coexistent dans une population ou chez un individu, qu'est-ce qui fait que l'une de ces formes de connaissance sera utilisée ? Nous posons qu'un schème pragmatique sera appliqué quand une règle est interprétable dans les termes de ce schème. Si ce n'est pas le cas, le sujet peut se contenter de n'importe quelle règle syntactique qui est disponible, ou de stratégies non logiques telles que la co-occurrence (op. cit., p. 318).

Ce qui expliquerait que les sujets choisissent tout simplement les cartes avec les deux notions (p et q) mentionnées lors de l'énoncé de la règle abstraite, telle que celle utilisée le plus souvent avec la tâche de sélection de Wason.

Manktelow et Over (1990) aussi ont recours à la théorie des schèmes, tout en évoquant les stéréotypes sociaux pour faire mieux comprendre ce qu'ils entendent par schème. S'il fallait chercher un domaine où des raisonnements typiques ont souvent été étudiés, c'est bien le domaine des stéréotypes portant sur des catégories et groupes sociaux. Comme rapporté par Legrenzi et Sonino-Legrenzi (l 991) le contenu des stéréotypes infléchit en effet fortement le raisonnement conditionnel.

Les recherches sur les schèmes pragmatiques visent à résoudre un problème posé par les études sur le fonctionnement cognitif. La solution de ce [272] problème a conduit les chercheurs en psychologie cognitive à fournir une explication en termes de régulations sociales. Leurs recherches convergent ainsi, sans qu'il y ait eu influence réciproque au départ, avec les recherches genevoises sur le marquage social.

4. Relations sociales et développement cognitif

Retour à la table des matières

L'idée de base des recherches genevoises sur le développement social de l'intelligence est durkheimienne : l'origine des catégories fondamentales de la pensée est à chercher dans la structure des relations sociales, ceci étant aussi vrai pour la mise en place de ces catégories chez l'enfant. Pour expliquer le développement cognitif individuel, il faut notamment faire intervenir l'idée d'une préstructuration de l'environnement social correspondant à des normes, représentations, règles ou, pour utiliser des notions plus récentes, à des scénarios ou scripts (Abelson, 1981 ; Nelson, 1981) qui organisent les interactions sociales auxquelles les individus sont amenés à participer. Ce sont ces régulations d'ordre social qui amènent l'individu à des régulations de ses propres activités sur l'environnement. Ailleurs (Doise et Palmonari, 1984), une conception de causalité en spirale a été décrite avec plus de détails. Ici, nous ne faisons qu'en rappeler l'idée centrale : à des moments de son développement, des compétences organisationnelles permettent à un individu de participer à des interactions sociales relativement complexes, qui peuvent donner lieu à de nouvelles compétences individuelles, qui pourront alors s'enrichir à l'occasion d'autres interactions sociales.

Dans ce cadre théorique, nous pensons que la discussion sur les différences éventuelles entre opérations cognitives régissant les interactions avec les objets d'un côté, et celles régissant les interactions sociales de l'autre, est vaine. L'interaction avec autrui s'effectue à l'aide d'objets, et l'interaction avec des objets actualise des significations et représentations de nature sociale. C'est ici qu'il faut introduire la notion de marquage social. Elle se réfère aux correspondances qui peuvent exister entre, d'une part, les régulations des relations sociales entretenues par les protagonistes réellement ou symboliquement présents dans une situation spécifique, et, d'autre part, les relations cognitives portant sur certaines propriétés des objets qui médiatisent ces interactions sociales.

La spécificité d'une relation sociale dans une situation donnée dépend d'un système de normes et de représentations, préexistant à la situation. Bien entendu, ces normes et représentations peuvent se modifier selon les situations. Ces transformations ne s'effectuent pas d'une manière arbitraire : une certaine nécessité caractérise les principes organisateurs ou schèmes qui régissent le déroulement d'une interaction sociale. Par ailleurs, au niveau de l'organisation cognitive également, il y a lieu d'invoquer une nécessité, relative notamment aux structures opératoires décrites par la psychologie génétique [273] de l'école genevoise. La notion de marquage social doit précisément permettre d'étudier les liens entre principes de régulation sociale et principes d'organisation cognitive, en montrant comment l'effet régulateur des premiers intervient dans les seconds.

En restant toujours à un niveau théorique, on doit de nouveau recourir à la notion de conflit sociocognitif. En effet, les recherches sur le marquage social constituent une extension de celles effectuées antérieurement sur le conflit résultant d'approches cognitives différentes ou opposées. Les réponses induites par des principes régissant une organisation ou une représentation sociale peuvent s'opposer chez un individu à celles induites par son approche cognitive habituelle d'un matériel donné. Nous décrirons en détail un tel conflit cognitif qui peut être introduit symboliquement en évoquant une régulation sociale à propos d'un matériel donné, tout en renvoyant le lecteur à des publications antérieures pour avoir une vue complète sur les recherches genevoises articulant les notions de marquage social et de conflit sociocognitif (Doise et Mugny, 1981, De Paolis, Doise et Mugny, 1987).

Une situation impliquant une tâche cognitive est considérée comme marquée socialement lorsqu'elle rend saillante une correspondance entre les réponses cognitives impliquées dans la résolution correcte (ou même dans le mode de résolution incorrect de l'enfant) de la tâche, et les réponses découlant des significations sociales qui se surajoutent aux aspects proprement cognitifs de la tâche.

L'explication la plus cohérente de l'ensemble des résultats déjà obtenus semble bien être le conflit sociocognitif. Celui-ci est induit par l'opposition entre la solution suggérée par des régulations ou des normes sociales, et la solution cognitive qu'impliquent les stratégies préopératoires utilisées par les enfants participant aux expériences, ou

suggérées par le compère de l'expérimentateur proposant une solution incorrecte.

Un tel conflit est notamment à l'œuvre dans les situations expérimentales utilisant des épreuves de conservation de liquide dans un contexte de normes d'égalité (voir, par exemple, Doise et Mugny, 1981, p. 84-86). Dans l'étude citée, des enfants, non conservatoires à une épreuve de quantités égales de liquide lors d'un prétest, participent à une tâche de partition lors de la session expérimentale. Le but présenté de la tâche est de rémunérer deux enfants ayant travaillé également bien, et méritant donc la même quantité de jus à boire (situation de marquage social). Dans une situation de contrôle, la tâche consiste à établir une égalité objective entre deux quantités de liquide. Bien entendu, dans les deux conditions, on fait subir aux deux quantités les mêmes transformations perceptives par des transvasements dans des verres inégaux, ce qui a comme conséquence que les enfants non conservatoires concluent normalement à l'inégalité des quantités dans les deux verres. Dans un cas, ces transformations créent donc un conflit avec une norme sociale, et dans l'autre, avec une croyance dans une égalité objective. C'est la première sorte [274] de conflit qui se révèle plus efficace pour apprendre que deux quantités de liquide restent identiques malgré les transformations perceptives qu'elles subissent.

Pour ses recherches de doctorat à Aix-en-Provence, Zhou (1987) utilise comme tâche expérimentale une variante de l'épreuve de conservation de quantités discontinues décrite par Piaget et Szeminska (1941). L'expérimentateur demande à des enfants non conservatoires de mettre la même quantité de bonbons ou de perles dans deux verres égaux ou inégaux. Il observe que les enfants sont facilement amenés à utiliser une procédure simple pour atteindre l'égalité : à tour de rôle ils mettent un élément dans chaque verre. Ils appliquent souvent spontanément cette stratégie quand ils doivent distribuer une quantité égale dans deux verres opaques dans lesquels ils ne peuvent pas regarder, l'ouverture des verres se trouvant au-dessus de leur champ visuel. En fait, selon Zhou ils appliqueraient une règle déjà bien maîtrisée : à chacun son tour. Mais lors d'un post-test, les enfants qui ont utilisé cette règle ne progressent généralement pas dans une épreuve sur la conservation de quantités égales de liquide. Ils ne résistent pas aux transformations perceptives produites par des transvasements dans des

verres inégaux. Cependant, les enfants qui ont utilisé la procédure un-par-un lors de la tâche expérimentale pour respecter un accord social sur un partage égalitaire progressent lors du post-test. Zhou en conclut que le marquage social a un effet en tant que tel sans qu'il y ait nécessairement intervention de conflit sociocognitif.

Même si les résultats de Zhou semblent convaincants, Hanselmann et nous-même avons toutefois pensé qu'une sorte de conflit sociocognitif a pu jouer un rôle dans les expériences de Zhou : celui que l'expérimentateur peut susciter en utilisant une contre-suggestion, ou en produisant un fort contraste entre les attentes fondées sur le respect de la règle « à chacun son tour » et le résultat obtenu lors des transvasements dans deux verres inégaux.

Nous avons donc réalisé une expérience (Doise et Hanselmann, 1991) pour contrôler les effets de ces deux sortes de conflit. Elle comporte huit conditions expérimentales résultant du croisement des variables suivantes : présence ou absence de marquage social, présence ou absence de contre-suggestion lors de la tâche expérimentale, conflit de centrations direct ou indirect. Ces variables ont été opérationnalisées de la manière suivante :

1. ***Marquage social*** : pour la moitié des sujets une quantité de billes doit être distribuée équitablement entre deux expérimentateurs qui ont mérité la même récompense lors d'une tâche précédente ; pour l'autre moitié, la distribution doit être faite sans aucune mention de droits égaux.

2. ***Contre-suggestion*** : l'expérimentateur attire l'attention de l'enfant sur des différences de hauteur lorsque l'enfant répond correctement qu'il y a la même quantité dans deux verres inégaux, ou il invoque des différences de largeur [275] et de hauteur quand l'enfant ne se centre que sur l'une de ces dimensions ; en absence de contre-suggestion, l'expérimentateur accepte les réponses de l'enfant.

3. ***Conflit de centrations*** : selon les conditions, la répartition initiale est faite soit à l'aide de deux verres inégaux (conflit direct), soit à l'aide de deux verres égaux avant transvasement dans des verres inégaux (conflit indirect).

Les 160 sujets retenus pour l'expérience sont tous non conservatoires à l'épreuve sur la conservation de quantités égales de liquide, et intermédiaires à une épreuve de conservation du nombre car là, ils maîtrisent la correspondance terme à terme. Pendant la tâche expérimentale, ils sont tous amenés à utiliser la procédure un-par-un pour réaliser l'égalité de la répartition.

	Conditions					
	Avec contre-suggestion			Sans contre-suggestion		
	C	I	NC	C	I	NC
Avec marquage :						
Conflit perceptif direct	8	1	11	1	0	19
Conflit perceptif indirect	10	1	9	2	0	18
Sans marquage :						
Conflit perceptif direct	6	2	12	3	1	16
Conflit perceptif indirect	1	0	19	2	1	17

Une analyse log-linéaire testant plusieurs modèles montre que le modèle effet simple de la contre-suggestion avec effets d'interaction entre marquage social et contre-suggestion et entre marquage social et conflit perceptif est le plus adéquat pour rendre compte des résultats (dl 8 ; X2 6.08, p = .638).

Tableau 2. - Nombre de sujets conservatoires (C), intermédiaires (I) et non conservatoires (NQ à l'épreuve de conservation des liquides lors du post-test.

Ce tableau rapporte les résultats pour le post-test avec l'épreuve des liquides, épreuve à laquelle tous les sujets étaient non conservatoires lors du prétest. Ils montrent clairement que le marquage social n'a un effet significatif que lorsqu'il est accompagné de la contre-suggestion. Par contre, l'absence de marquage en situation de conflit perceptif indirect réduit considérablement le nombre de progrès. L'expérience illustre particulièrement bien les effets du conflit sociocognitif dans une situation de marquage social.

5. Conclusion

Retour à la table des matières

L'un des initiateurs des recherches en psychologie cognitive, Bruner (1990), a récemment insisté sur la nécessité de tenir compte de facteurs sociaux et culturels dans l'étude du raisonnement. Mais la tradition de recherche qui [276] s'est établie en psychologie cognitive néglige presque toujours l'étude des aspects sociaux des fonctionnements cognitifs. Une expression particulièrement nette de cette tradition se trouve dans le volume sur le langage édité par Osherson et Lasnik (1990). Les différentes contributions y traitent de phénomènes comme la recognition des mots, l'accès lexical aux mots ou la syntaxe, mais aucun chapitre n'y étudie le langage comme système de communication et d'interaction. À cet égard l'éditeur français de trois volumes sur la psychologie cognitive a fait mieux, le troisième volume (Ghiglione, Bonnet, Richard, 1990) étant entièrement consacré à des approches relevant de la psychologie sociale. De fait, celle-ci, tout comme l'école piagétienne, a été très importante pour le maintien d'une tradition cognitiviste quand le behaviorisme dominait la psychologie.

De nombreux collègues psychologues cognitivistes semblent maintenant penser que les dynamiques sociales se limitent à faciliter ou à entraver le déroulement de dynamiques cognitives qui trouveraient leur vraie origine dans des fonctionnements neurophysiologiques. Le social ne serait que facteur de facilitation ou de distorsion, tandis que la seule source de régularité et d'universalité des fonctionnements cognitifs serait à chercher dans des réseaux neuroniques.

Tous ne sont pas de cet avis. Gardner (1987, p. 391), par exemple, stigmatisant aussi bien le réductionnisme neurologique que culturel dans les explications linguistiques, rappelle qu'« entre neurone et nation » se trouvent plusieurs autres sources d'explications. En tant que psychologue social, nous situons aussi ces explications dans les dynamiques d'interaction sociale, tout en reconnaissant qu'elles doivent être aussi articulées avec des explications d'origine différente.

Mais est-ce que le social peut être source de généralité et d'universalité ? Certes, chaque situation sociale est particulière, mais elle est aussi toujours traversée par des dynamiques qui s'organisent à l'aide de principes de portée plus générale. On ne peut pas exclure a priori que certains de ces principes interviennent dans toute culture humaine et en sont en quelque sorte constitutifs. Les recherches sur les schèmes pragmatiques ou le marquage social analysent directement l'intervention de principes organisateurs, elles montrent déjà comment ils peuvent donner lieu à des réorganisations cognitives surtout à la suite de conflits sociocognitifs. Les interventions de schèmes généraux sont en effet toujours conditionnées par des dynamiques situationnelles telles que nous les avons vues à l'œuvre dans les études sur les décisions collectives ou sur les processus d'influence majoritaire ou minoritaire.

Willem Doise

[277]

Bibliographie

Retour à la table des matières

ABELSON R.P. (1981), « The psychological status of the script concept », *American Psychologist*, 36, 715-729.

ASCH S.E. (1956), « Studies on independence and conformity : a minority of one against an unanymous majority », *Psychological Monographs*, 70, 416.

BRUNER J. (1990), Acts of Meaning, Cambridge MA, Harvard University Press.

BUTERA F., LEGRENZI P., MUGNY G. et PÉREZ J. A. (1992), « Influence sociale et raisonnement », *Bulletin de psychologie*, à paraître.

CHAPMAN L.J. et CHAPMAN J.P. (1967), « Genesis of popular but erroneous psychodiagnostic interpretations », *Journal of Abnormal Psychology*, 193-204.

CHENG P.W. et HOLYOAK K.J. (1985), « Pragmatic reasoning schemas », *Cognitive Psychology*, 17, 391-416.

CHENG P.W. et HOLYOAK K.J. (1989), « On the natural selection of reasoning theories », *Cognition*, 33, 285-313.

CHENG P.W., HOLYOAK K.J., NISBETT R. E. et OLIVER L. M. (1986), « Pragmatic versus syntactic approaches to training deductive reasoning », *Cognitive Psychology*, 18, 293-328.

CODOL J.-P. (1984), « Quand Dupond ressemble A Dupont plus que Dupont A Dupond », *Psychologie française*, 29, 284-290.

COSMIDES L. (1989), « The logic of social exchange : has natural selection shaped how humans reason ? Studies with the Wason selection task », *Cognition*, 31, 187-276.

DE PAOLIS P., DOISE W. et MUGNY G. (1987), « Social marking in cognitive operations », in W. DOISE et S. MOSCOVICI (eds), *Current Issues in European Social Psychology*, Cambridge, Cambridge University Press, 2, 1-45.

DOISE W. (1970), « L'importance d'une dimension principale dans les jugements collectifs », *Année psychologique*, Paris, 70, 151-159.

DOISE W. (1973), « La structuration cognitive des décisions individuelles et collectives d'adultes et d'enfants », *Revue de psychologie et des sciences de l'éducation*, (8) 2, 133-146.

DOISE W. et HANSELMANN C. (1991), « Conflict and social marking in the acquisition of operational thinking », *Learning and Instruction*, 1, 119-127.

DOISE W. et MUGNY G. (1981), *Le Développement social de l'intelligence*, Paris, InterÉditions.

DOISE W., MUGNY G. et PERRET-CLERMONT A.-N. (1975), « Social interaction and the development of cognitive operations », *European Journal of Social Psychology*, 5, 367-383.

DOISE W. et PALMONARI A. (1984), (eds), *Social Interaction in Individual Development*, Cambridge, Cambridge University Press.

DURKHEIM E. (1902), *De la division du travail social*, Paris, Alcan.

FAUCHEUX C. et MOSCOVICI S. (1958), « Études sur la créativité des groupes. 1 : Tâche, situation individuelle et groupe », *Bulletin du Centre d'études et de recherches psychotechniques*, 9, 863-874.

[278]

FAUCHEUX C. et MOSCOVICI S. (1960), « Études sur la créativité des groupes. Il : Tâche, structure de communications et réussite », *Bulletin du Centre d'études et de recherches psychotechniques*, 11, 11-22.

GARDNER H. (1987), *The Mind's New Science*, New York, Basic Books.

GHIGLIONE R., BONNET C. et RICHARD J.-F. (1990), *Traité de psychologie cognitive*, Paris, Dunod, vol. 3.

GIROTTO V., BLAYE A. et FARIOLI F. (1989), « A reason to reason. Pragmatic basis of children's search for counterexamples ›, *European Bulletin of Cognitive Psychology*, 9, 227-321.

GIROTTO V., GILLY M., BLAYE A. et LIGHT P. (1989), « Children's performance in the selection task : Plausibility and familiarity », *British Journal of Psychology*, 80, 79-95.

GIROTTO V., LIGHT P. et COLBOURN C.-J. (1988), « Pragmatic schemas and conditional reasoning in children », *Quarterly Journal of Experimental Psychology*, 40A, 469-482.

GIROTRO V. et POLITZER G. (1990), « Conversational and world knowledge constraints on deductive reasoning », in J. P. CAVERNI, J. M. FABRE et M. GONZALEZ (1990), *Cognitive Biases*, 87-107.

GRIGGS R.A. et Cox J.R. (1982), « The elusive thematic-materials effects in Wason's selection task », *British Journal of Psychology*, 73, 407-420.

HALL J. (1963), *The Rejection of Deviates as a Function of Threat*, Austin, University of Texas, unpublished dissertation.

HALL J. et WATSON W. H. (1970), « The effects of a normative intervention on group decision-making performance », *Human Relations*, 23, 299-317.

JANIS I.L. (1972), *Victims of Groupthink*, Boston, Houghton-Mifflin.

JANIS I.L. (1982), « Counteracting the adverse effects of concurrence-seeking in policy-planning groups : theory and research perspectives », in H. BRANDSTATTER, J. DAVIS et G. STOCKER-KREICHGAUER (eds), *Group Decision Making*, London, Academic Press.

JOHNSON-LAIRD P.N., LEGRENZI P. et SONINO-LEGRENZI M. (1972), « Reasoning and a sense of reality », *British Journal of Psychology*, 63, 395-400.

LEGRENZI P. (1983), « Il ragionamento », *Giornale Italiano di Psicologia*, 10, 251-267.

LEGRENZI P., BUTERA F., MUGNY G. et PÉREZ J.-A. (1991), « Majority and minority influence in inductive reasoning », *European Journal of Social Psychology*, 21, 359-363.

LIGHT P., BLAYE A., GILLY M. et GIROTTO V. (1989), « Pragmatic schemes and logical reasoning in 6- to 8-year-old children », *Cognitive Development*, 4, 49-64.

LIGHT P., GIROTTO V. et LEGRENZI P. (1990), « Children's reasoning on conditional promises and permissions », *Cognitive Development*, 5, 369-383.

MANKYTELOW K.I. et OVER D.E. (1990), « Deontic thought and the selection task », in K.J. GILHOOLY, M.T.G. KEANE, R.H. LOGIE et G. ERDOS, *Lines of Thinking : Reflections on the Psychology of Thought. Representation, Reasoning, Analogy and Decision Making*, Chichester, John Wiley and Sons, vol. 1.

McDONALD J. (1990), « Some situational determinants of hypothesis testing strategies », *Journal of Experimental Social Psychology*, 26, 255-274.

[279]

MOSCOVICI S. (1976), *Social Influence and Social Change*, London, Academic Press.

Moscovici S. (1980), « Toward a theory of conversion behavior », in L. BERKOWITZ (ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*, New York, Academic Press, vol. 13.

MOSCOVICI S. et DOISE W. (1992), *Dissensions et Consensus*, Paris, PUF.

MUGNY G. (1981), « Identification sociale et influence sociale », *Cahiers de psychologie cognitive*, 1, 124-126.

MUGNY G. et PÉREZ J.- A. (1986), *Le Déni et la Raison. Psychologie de l'impact social des minorités*, Cousset, Delval.

MUGNY G. et PÉREZ J.- A. (1987), « Le constructivisme en psychologie sociale », in J.-L. BEAUVOIS, R.-V. JOULE et J.-M. MONTEIL (éds), *Perspectives cognitives et conduites sociales*, Cousset, Delval, 211-228.

NELSON K. (1981), « Social cognition in a script framework », in G.H. FLAVELL, L.R. Ross (eds), *Social Cognitive Development*, Cambridge, Cambridge University Press.

NEMETH C.J. (1986), « Differential contributions of majority and minority influence », *Psychological Review*, 93, 23-32.

NEMETH C.J. et KWAN J. (1985), « Originality of word associations as a function of majority versus minority influence », *Social Psychology Quarterly*, 48, 277-282.

NEMETH C.J., KWAN J. (1987), « Minority influence, divergent thinking and the detection of correct solutions », *Journal of Applied Social Psychology*, 17, 786-797.

NEMETH C.J., MAYSELESS O., SHERMAN J. et BROWN Y. (1990), « Improving recall by exposure to consistent dissent », *Journal of Personality and Social Psychology*, 58, 429-437.

NEMETH C.J. et WACHTLER J. (1983), « Creative problem solving as a result of majority versus minority influence », *European Journal of Social Psychology*, 13, 45-55.

OSHERSON D.N., LASNIK H. (1990), *An Invitation to Cognitive Science*, Cambridge MA, The MIT Press, vol. 1.

PERSONNAZ B. (1981), « Study on social influence using the spectrometer method : dynamics of the phenomena of conversion and covertness in perceptual responses », *European Journal of Social Psychology*, 11, 431-438.

PIAGET J., SZEMINSKA A. (1941), *La Genèse du nombre chez l'enfant,* Neuchâtel, Delachaux et Niestlé.

SNYDER M., SWANN W. (1978), « Behavioral confirmation in social interaction : from social perception to social reality », *Journal of Experimental Social Psychology*, 148-162.

TAJFEL H. (1959), « Quantitative judgment in social perception », *British Journal of Psychology*, 50, 16-29.

WASON P.C. (1960), « On the failure to eliminate hypotheses in a conceptual task », *Quarterly Journal of Experimental Psychology*, 12, 255-274.

WASON P.C. (1968), « Reasoning about a rule », Quarterly *Journal of Experimental Psychology*, 20, 273-281.

ZAJONC R.B. (1965), « Social facilitation », *Science*, 149, 269-274.

ZHOU R.-M. (1987), *Marquage social. Conduites de partage et construction de la notion de conservation chez des enfants de 5-6 ans*, Université d'Aix-en-Provence, thèse de doctorat.

[281]

Troisième partie.
Des altruismes aux solidarités

Chapitre 12

Différences entre sexes

par Barbara Lloyd
Traduction de Françoise Fauchet

Retour à la table des matières

La psychologie des différences entre sexes est l'étude des comparaisons des performances moyennes des hommes et des femmes, des filles et des garçons. Quoique simple, cette définition précise indique clairement que l'étude des différences entre sexes peut recouvrir toute variable ou dimension intéressant les psychologues. Peut-être est-il moins évident, bien que cela soit important, qu'il lui manque une base théorique spécifique. Dans ce chapitre, nous examinerons dans un premier temps le récent historique des recherches menées en psychologie sur ce sujet, puis nous présenterons l'approche adoptée par la psychologie sociale contemporaine américaine, celle d'Alice Eagly, et nous conclurons enfin par la présentation du modèle européen que nous avons utilisé, en collaboration avec Gérard Duveen, dans une étude portant sur des enfants en début de scolarité.

1. Recherches récemment effectuées sur les différences entre sexes

Retour à la table des matières

Au début du siècle, les études psychologiques sur les différences individuelles fleurissaient. Les psychologues américains adoptèrent avec empressement les tests d'intelligence nés dans le laboratoire parisien d'Alfred Binet. L'intérêt soulevé par les différences entre sexes suscita de nombreux tests portants sur les capacités perceptuelles et motrices ainsi que sur les aptitudes cognitives (voir Ellis, 1930). Tandis que les recherches menées sur les différences individuelles telles que l'âge, la personnalité ou la culture proliféraient et entraînaient le développement de nouvelles subdivisions disciplinaires (psychologie du développement, psychologie de la personnalité et psychologie interculturelle), l'étude des différences entre sexes languissait. McGuiness (1987) explique que la recherche dans ce domaine n'est pas parvenue à donner naissance à une nouvelle discipline, disposant de ses propres revues et de ses propres formulations théoriques, en raison du refus des féministes et des éducateurs de [281] prendre en compte toute donnée indiquant la présence d'une quelconque différence entre les sexes. D'ailleurs, les tests d'intelligence évitaient tous les items permettant de distinguer ces différences, adoptant une position que l'on appelle aujourd'hui political correctness (bienséance politique).

Avec la nouvelle vague de féminisme survenue dans les années 60, les différences entre sexes ont à nouveau fait l'objet de traités psychologiques. Maccoby fut l'une des premières à contribuer à ce regain d'intérêt en publiant deux ouvrages influents (1966, 1974) ; tous deux comportent une vaste bibliographie annotée. La monographie des années 60 réintroduisit le thème des comparaisons entre groupes de sexe différent sous un angle interdisciplinaire, en étudiant le développement des différences entre sexes du point de vue biologique, anthropologique, sociologique et psychologique. L'importante revue des questions publiée en 1974 par Maccoby et Jacklin concernant les différences entre sexes est aujourd'hui devenue un classique.

The Psychology of Sex Différences (Maccoby et Jacklin, 1974) présente une revue de plus de 1 400 études psychologiques initialement publiées dans des revues américaines, analysées en termes de variables telles que la mémoire verbale, les performances scolaires, l'anxiété et le conformisme. Ces dimensions ont été groupées en deux sections, la première regroupant l'intellect et la réussite, la seconde couvrant le comportement social. Selon les deux auteurs, les différences entre sexes sont prises en considération lorsque, pour une variable spécifique, un grand nombre d'études fournissent des résultats généralement concordants dans, une direction donnée et que peu de différences notables sont observées dans la direction opposée. Cette technique a été qualifiée de méthode de consensus (vote-counting) ou d'étude descriptive.

Maccoby et Jacklin affirment être en mesure d'écarter, faute de preuves, huit croyances concernant les différences entre sexes : 1) que les filles sont plus sociables que les garçons ; 2) qu'elles sont plus influençables ; 3) qu'elles ont une moindre estime de soi ; 4) qu'elles apprennent davantage par cœur et sont meilleures dans les simples exercices répétitifs tandis que les garçons témoignent d'un niveau plus élevé de développement cognitif ; 5) que les garçons ont l'esprit plus analytique ; 6) que les filles sont plus influencées par l'hérédité et les garçons par l'environnement : 7) qu'elles sont moins motivées par la réussite ; et enfin 8) que les filles sont « auditives » tandis que les garçons sont « visuels ». Il est intéressant de noter que certaines de ces dimensions correspondent à des consensus stéréotypés concernant la nature des différences entre sexes, même si l'on manque de données comportementales permettant de justifier ces stéréotypes.

L'analyse de sept autres variables (la sensibilité tactile, la crainte et la timidité, le niveau d'activité, la compétitivité, la dominance, la soumission et l'éducabilité) incite à penser que certaines différences peuvent exister, mais elle demeure peu concluante. Seules quatre variables indiquent de manière concrète et systématique des différences dans les performances moyennes des [282] hommes et des femmes. Trois d'entre elles établissent l'existence de différences en ce qui concerne la performance intellectuelle. Les filles et les femmes témoignent d'une plus grande aptitude verbale, mais les hommes et les garçons réussissent mieux aux tests d'aptitude visuo-spatiale et mathématique. Le seul trait de personnalité démontrant une différence persis-

tante est l'agressivité, caractéristique des hommes et des garçons par rapport aux femmes et aux filles.

Plus d'une décennie plus tard, dans son examen des différences de performances intellectuelles, Halpern (1986) signale que la plupart des nombreuses études psychologiques réalisées entre-temps confirment les conclusions de Maccoby et de Jacklin, mais qu'aucune de ces quatre variables ne fournit des données tout à fait probantes. Les conclusions générales de Maccoby et Jacklin s'accordent en fait avec le point de vue qui consiste à souligner les similitudes et à minimiser les différences entre hommes et femmes (voir Archer et Lloyd, 1985 ; Tavris et Wade, 1984).

1.1. Problèmes de méthode

Retour à la table des matières

Bien que les résultats obtenus par Maccoby et Jacklin aient été reproduits lors d'études ultérieures, certains problèmes méthodologiques mettent en cause leur fiabilité. Aujourd'hui, on utilise des techniques statistiques avancées reposant sur l'analyse détaillée des rapports de recherche individuels afin d'intégrer de vastes séries d'études (voir Glass, McGaw et Smith, 1981). Ces techniques de méta-analyse permettent aux chercheurs d'évaluer l'amplitude d'un effet au cours d'une seule expérience ou d'établir une moyenne à partir d'une série de résultats. On utilise oméga au carré pour évaluer la variabilité et « d » pour estimer la magnitude de la différence entre les groupes. Certes, la direction des différences apparaissant dans la performance moyenne est importante, mais l'ampleur des différences est d'une significativité comparable.

La méta-analyse est un outil performant, mais elle suscite des controverses et ses résultats sont déterminés par la qualité et les caractéristiques des études initiales. Feingold (1988), par exemple, affirme qu'à l'exception des performances scolaires de niveau secondaire en mathématiques, la plupart des différences entre sexes intervenant dans les aptitudes intellectuelles ont radicalement disparu au cours des quarante dernières années aux États-Unis. Remettant cette affirmation en cause, Halpern (1989) déclare que le schéma des différences entre

sexes est plus complexe que ce que montrent les données provenant exclusivement de la performance des adolescents. Les méta-analyses doivent tenir compte des différences d'âge et d'aptitude des groupes étudiés ainsi que des caractéristiques spécifiques des tests utilisés. Ces problèmes soulignent les limites de l'approche empirique et la nécessité d'un cadre théorique pour identifier les groupes soumis à la comparaison.

[283]

Bien que présentées comme des enquêtes générales sur les différences entre sexes, la majorité des études analysées par Maccoby et Jacklin (1974) porte sur des Américains encore scolarisés. Pour remettre en question la disparition des différences, Halpern (1989) insiste sur l'importance de l'âge. L'âge, la classe et la culture des individus étudiés influencent leurs performances, chacun de ces éléments pouvant en outre entrer en interaction entre eux ainsi qu'avec le sexe des sujets. La plupart des psychologues seraient surpris d'apprendre que l'acuité visuelle commence à décliner entre 35 et 44 ans pour les femmes et entre 45 et 54 ans pour les hommes. Inversement, l'acuité auditive des hommes diminue considérablement à partir de 32 ans, alors que chez les femmes elle ne commence à baisser que vers 37 ans (Baker, 1987).

La nécessité d'identifier des groupes significatifs, qui souligne l'importance d'un cadre théorique, constitue l'un des problèmes auxquels se heurte la recherche dans ce domaine. Mais ce n'est pas le seul, car il faut également tenir compte de la nature des mesures utilisées dans l'évaluation des aptitudes et des particularités moyennes des groupes ainsi que de la conception de techniques et de programmes d'observation expérimentaux. L'attribution randomisée dans les groupes, qui donne une force de prédiction aux études expérimentales en offrant un meilleur contrôle des variables indépendantes, n'est généralement pas faisable. La plupart des études comparant les hommes et les femmes sont faites par corrélations. Dans les études naturalistes, l'observation ne peut être effectuée à l'aveugle puisque l'investigateur connaît généralement le sexe des sujets soumis à l'étude. Peut-être le plus grand défi est-il posé par la technique fondamentale de la validation de l'hypothèse (Lloyd, 1976). Étant donné que l'hypothèse nulle n'est pas vérifiable sur le plan statistique et que la politique de publication favorise les résultats positifs, l'accès aux données attestant qu'il

existe des similitudes dans les performances moyennes des hommes et des femmes est particulièrement restreint.

1.2. Considérations théoriques

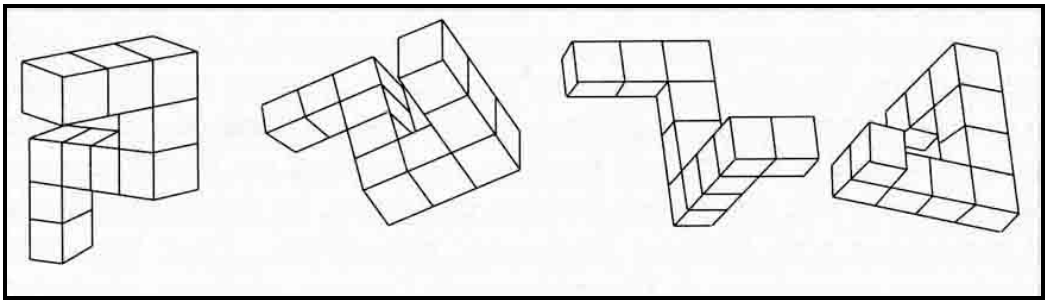
Retour à la table des matières

Certes, le débat concernant la qualité des données sur lesquelles reposent la confirmation ou la réfutation des différences de performance moyenne entre hommes et femmes est important, mais ce dernier ne saurait être dissocié du plus large problème posé par le fondement théorique de l'étude des différences entre sexes. En effet, ce domaine ne, dispose d'aucun modèle particulier et la question de savoir si ces différences relèvent de l'inné ou de l'acquis fait largement écho aux polémiques suscitées par le débat sur l'intelligence. Bien qu'admettant le rôle de certains facteurs extérieurs, les théoriciens d'orientation biologique n'en tiennent finalement pas compte. Pour leur part, les psychologues convaincus de l'importance de l'acquis négligent généralement les facteurs biologiques (Money, 1988). S'intéressant traditionnellement davantage aux différences individuelles, la psychologie sociale ne s'est jamais véritablement [284] penchée sur l'importance sociale de l'appartenance à l'un des deux sexes. Finalement, ce sont donc les sociologues et les anthropologues qui ont le mieux conceptualisé l'examen des divisions sexuelles au sein de la société (Connell, 1987 ; Rosaldo et Lamphere, 1974). À partir des années 60, les psychologues désireux de fournir une explication sociale aux différences entre sexes ont prêté une attention particulière à la socialisation du rôle lié à chaque sexe. L'examen des raisons fournies pour les quatre différences reconnues laisse entendre, d'une part, que l'intégration est limitée et, d'autre part, que les théories biologiques et psychologiques sont à la fois préliminaires et partiales.

Au fil des années, la génétique, la neurophysiologie et l'endocrinologie ont tour à tour été invoquées afin de justifier les différences d'aptitudes verbales et spatiales. Aujourd'hui, les tentatives de rapprochement entre les aptitudes spatiales et les types de gènes récessifs liés au sexe ne sont plus considérées comme valables (Thomas, 1983) ; les théories invoquant le cerveau et les hormones n'étant, en revanche, pas

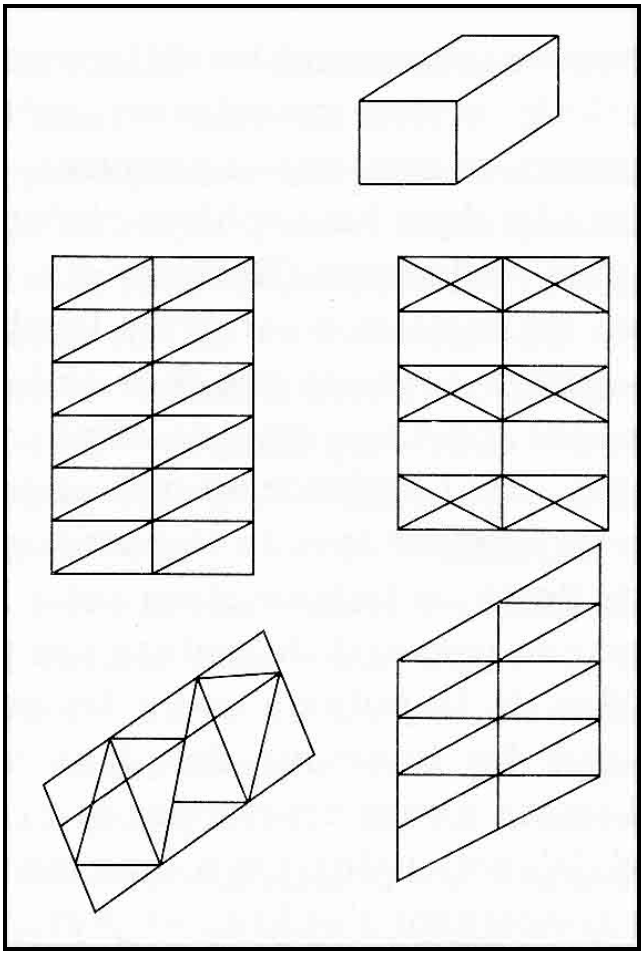
totalement réfutées, nous les abordons ici afin de fournir un aperçu de l'approche biologique des différences entre sexes. La signification du terme aptitude verbale trouve probablement ses racines dans l'idée convenue selon laquelle les femmes parlent plus que les hommes. Les aspects étudiés par les psychologues sont des dimensions liées à la compétence, telles que la fluidité verbale, la grammaire, la compréhension, la lecture et l'orthographe. On a régulièrement noté des différences d'aptitude verbale à partir de la puberté, et qui persistent tout au long de l'âge adulte jusqu'à la vieillesse. Bien qu'Halpern (1986) suggère qu'elle varie en fonction de l'âge, l'ampleur de l'effet provoqué par la différence moyenne de performance entre hommes et femmes est faible : d = 0, 11 (Hyde et Linn, 1988).

Parmi les exercices généralement utilisés pour mesurer l'aptitude spatiale, on demande notamment au sujet d'imaginer un objet en rotation dans l'espace ou d'identifier des formes à l'intérieur d'un ensemble. La figure 1 illustre ces deux exercices représentant l'élément visuel du test d'aptitude spatiale.



1. ***Rotation mentale*** : parmi ces objets représentés en trois dimensions, retrouver les deux qui vont ensemble (Halpern, 1986).

[285]



2. ***Figures cachées*** : on présente d'abord au sujet l'une des figures complexes, puis la figure simple. La figure simple est ensuite cachée et le sujet est chronométré pendant qu'il cherche dans quelle figure complexe se cache la figure simple (Archer et Lloyd, 1985).

Figure 1. - Deux types d'items utilisés pour mesurer l'aptitude spatiale.

Les résultats donnent d = 0,73 pour la rotation mentale et d = 0, 13 pour les formes cachées (Linn et Peterson, 1985). Bien que la comparaison de l'aptitude visuo-spatiale féminine et masculine fournisse les différences les plus marquées et les plus fiables, la variabilité peut être plus importante au sein d'un groupe du même sexe. En outre, le domaine n'est pas clairement défini, ce que reflète la variation des esti-

mations concernant l'étendue des différences. Dans une étude à grande échelle dans laquelle les performances des hommes étaient d'un niveau globalement supérieur, la proportion des différences attribuées à chaque sexe variait dans certains exercices de 2% à 16% (Sanders, Soares et D'Aquila, 1982).

La plupart des théories invoquant le cerveau pour expliquer la supériorité des femmes dans le domaine de la performance verbale, ainsi que la plus grande aptitude visuo-spatiale des hommes, reposent essentiellement sur la localisation des fonctions dans les deux hémisphères cérébraux. Les recherches indiquent que, pour la grande majorité des droitiers (environ 95%), le côté gauche du cerveau commande le fonctionnement des processus verbaux et linguistiques, tandis que le côté droit régit les processus visuels et spatiaux (Geschwind, 1974).

[286]

Nombre d'explications concernant les différences entre sexes partent de l'hypothèse selon laquelle le cerveau masculin est généralement davantage latéralisé que celui des femmes et que, par conséquent, la localisation du fonctionnement cognitif dans les deux hémisphères cérébraux est plus importante chez les hommes que chez les femmes (Buffrery et Gray, 1972 ; Levy, 1976). Il est certainement vrai qu'une lésion cérébrale localisée entraîne des conséquences moins graves chez une femme que chez un homme. Étant donné que les femmes et les filles font appel aux deux hémisphères du cerveau pour traiter les informations spatiales, l'aptitude au traitement de l'information peut souffrir à cause des interférences avec la transmission interhémisphérique.

Les différences de degré de latéralisation entre hommes et femmes ont été attribuées à leur niveau respectif de maturation physique. En moyenne, les filles atteignent l'âge de la puberté avant les garçons, mais les études montrent également que les individus des deux sexes les plus précoces présentent une latéralisation moins développée que ceux qui atteignent l'âge de la puberté plus tard (Waber, 1976). On a également décelé certaines différences entre les sexes concernant l'utilisation préférentielle d'une des deux mains. Les recherches récemment menées sur les différences anatomiques des cerveaux masculins et féminins ont révélé de nouvelles informations concernant les fondements de la latéralisation. Grâce à la résonance magnétique (Allen,

Richey, Chai et Gorski, 1991) chez l'enfant et l'adulte et à l'autopsie de cerveaux adultes (Allen et Gorski, 1991), on a pu mesurer le corps calleux, c'est-à-dire le pont neural reliant les hémisphères. Les résultats fournis par ces études pourraient expliquer de manière plus complète les différences entre sexes en ce qui concerne la latéralisation et la performance cognitive.

Certaines hormones sont impliquées dans la latéralisation du cerveau. Certes, les théories hormonales connaissent un grand succès, mais il faut se méfier de la désinformation. Mentionnons que les oestrogènes et les progestérones, hormones dites femelles, et les androgènes, hormones masculines, sont toutes produites en quantités différentes par les ovaires et les testicules (Archer et Lloyd, 1985). D'une part la concentration de ces transmetteurs chimiques diffère chez l'homme et la femme et, d'autre part, elle est influencée par le capital génétique, la croissance et le développement ainsi que par la sensibilité spécifique des récepteurs.

Les théoriciens cherchant une explication hormonale ont été tentés d'extrapoler à partir d'études effectuées sur les animaux, études ayant démontré les effets des hormones prénatales sur l'organisation fonctionnelle du cerveau (voir MacLusky et Naftolin, 1981). Halpern est néanmoins arrivée à la conclusion selon laquelle « les recherches menées sur l'influence des hormones sexuelles prénatales sur les aptitudes cognitives ne nous ont pas encore fourni de réponses définitives » (1986). Bien qu'elle mentionne les études réalisées par Reinisch confirmant qu'il existe un lien entre les androgènes, prénatales et l'intensité de l'agressivité, les conclusions générales d'Halpern concernant [287] l'influence des gènes, des fonctions du cerveau et des hormones (1986) sont semblables à celles que nous venons de citer.

La majorité des rapports psychologiques concernant les différences entre sexes se concentrent sur les expériences vécues par les individus dans leur enfance. L'absence d'explications spécifiquement psychologiques développées pour élaborer une théorie sur la socialisation des sexes est parfaitement démontrée par le fait que les manuels passent rituellement en revue les théories psychanalytiques, cognitives ainsi que celles concernant l'apprentissage social (voir Halpern, 1986 ; Tavris et Wade, 1984). Les mécanismes particuliers postulés pour expliquer pourquoi l'environnement culturel parvient à préparer les filles et les garçons à prendre dans la société la place qui leur revient en fonc-

tion de leur sexe varient selon les orientations théoriques. Ils partent tous du principe que le résultat consiste à produire des individus dont le comportement, féminin ou masculin, correspond à la définition qu'en donne la société, autrement dit, qui assument le rôle lié à leur sexe.

Les études menées sur la socialisation ont soulevé plusieurs problèmes, dont ceux posés par la définition de la masculinité et de la féminité, les possibilités de changement et l'engagement idéologique. Au cours des années 70, les définitions de la féminité et de la masculinité sont devenues de plus en plus complexes et différenciées. Le schéma bipolaire qui opposait la masculinité et la féminité n'était plus jugé adéquat pour mesurer l'orientation du rôle sexuel individuel. L'inventaire dressé par Bem (1974), comprenant 60 items dont 20 destinés à évaluer la féminité et la masculinité, est caractéristique de cette évolution. L'importance théorique et méthodologique de cette redéfinition a été soulignée par Huston (1985) qui insiste sur le caractère multidimensionnel de la socialisation des sexes.

Les explications fondées sur la socialisation justifiant les différences de comportement entre filles et garçons ont suscité, des recherches-action et le fait que l'on soit parvenu à modifier le comportement a été interprété comme une preuve manifeste de leur validité. On s'est surtout efforcé d'améliorer les performances des filles, ce qui traduit un souci concernant la sous-représentation des femmes dans le domaine scientifique et les carrières professionnelles qui lui sont fiées. Depuis qu'elles ont été abordées par les théories biologiques, les différences fiables et comparativement importantes indiquant que les garçons sont meilleurs dans les exercices destinés à mesurer l'aptitude spatiale et mathématique remettent considérablement en cause les explications basées sur la socialisation.

Les études menées sur des enfants de trois ans et demi à douze ans afin d'évaluer les effets de l'entraînement de l'aptitude spatiale ont démontré qu'il est possible d'améliorer cette dernière (Halpern, 1986). Bien que les résultats indiquant que l'entraînement permet d'améliorer davantage l'aptitude des garçons que celle des filles soient peu cohérents, il apparaît clairement que les enfants des deux sexes gagneraient à recevoir une meilleure formation que celle dont ils bénéficient généralement dans les écoles américaines.

[288]

La différence concernant le niveau en mathématiques, qui empêche souvent les femmes de faire carrière dans l'ingénierie ou l'informatique, par exemple, a également fait l'objet d'études dont les résultats ont été une fois de plus interprétés comme démontrant les effets de l'expérience. Ici, l'influence des attentes liées au rôle de chaque sexe est particulièrement évidente puisqu'après la puberté les filles tendent à abandonner les matières perçues comme masculines, autrement dit les mathématiques et les sciences. Les interventions conçues pour inciter les adolescentes à participer à ces cours sont importantes étant donné que le volume d'enseignement des mathématiques, soit le nombre de cours de mathématiques auxquels assistent les élèves, fournit le meilleur élément de prévision des performances aux tests de niveau (Jones, 1984).

Les études démontrant que les différences établies entre sexes sont sensibles aux modifications de l'environnement remettent plus fondamentalement en cause la psychologie des différences entre sexes. Les scientifiques féministes ont soutenu la thèse selon laquelle les différences mesurables entre hommes et femmes ne sont que des artefacts reflétant le fait que la science repose sur des bases masculines et sur la construction sociale des sexes au sein de sociétés patriarcales (Ussher, 1992). Malgré le caractère extrémiste de cette position, les psychologues travaillant dans un environnement de tradition féministe évaluent les données avec prudence et cherchent à fournir d'autres explications cohérentes.

2. Rôles sociaux : une explication sociopsychologique américaine

Retour à la table des matières

Eagly (1987) a abordé la psychologie des différences entre sexes sous l'angle de la psychologie sociale, en adoptant une position théorique novatrice et en tenant sérieusement compte des problèmes méthodologiques. Son point de départ est le contraste opposant deux traditions de recherche en psychologie. D'une part, nous avons les études

portant sur les différences entre sexes, telles que celles précédemment mentionnées. Ces dernières ont apporté peu de preuves cohérentes concernant de nombreuses différences importantes entre les performances moyennes masculines et féminines. D'autre part, les enquêtes menées auprès du grand public ont montré que les gens ordinaires ont de nombreuses convictions à propos des différences entre hommes et femmes (voir Ashmore, Del Boca et Wohlers, 1986). Ces études sur les stéréotypes liés aux sexes indiquent que, dans la vie sociale, les femmes sont perçues comme des êtres concernés par le bien-être des autres, tandis que les hommes personnifient la confiance en soi et la directivité. On note de manière constante que les postes occupés par les hommes bénéficient d'un plus grand prestige et d'un plus grand pouvoir que les fonctions remplies par les femmes.

[289]

En dépit de la conviction selon laquelle les problèmes d'ordre méthodologique, notamment le fait de ne pas utiliser les techniques modernes de la méta-analyse dans les rapports de synthèse, gênent l'approche des différences entre sexes, Eagly a cherché à réconcilier ces deux traditions. Ses travaux ménagent la chèvre et le chou puisqu'elle adopte une démarche véritablement empirique, une méthode à laquelle la plupart des études psychologiques ont aujourd'hui recours. Guidé par un modèle conceptuel clairement formulé, son nouvel examen complet des données empiriques lui a permis d'ajouter foi aux stéréotypes concernant le comportement social des différents sexes.

Eagly a mis au point son modèle conceptuel en se basant sur la théorie des rôles et sur les recherches effectuées dans le domaine de l'influence sociale, plutôt que sur les démarches des sociopsychologues américains contemporains qui mettent en avant les processus cognitifs. Elle souligne l'importance de l'appartenance à un groupe et les pressions sociales qui s'exercent sur les individus en tant que membres de l'un ou l'autre sexe. Son plus grand principe repose sur le fait qu'appartenant à des groupes de sexe différent, les hommes et les femmes ont des attentes concernant leur rôle et des expériences professionnelles différentes, ces dernières se traduisant par des compétences et des convictions différentes concernant le comportement.

Contrairement aux autres théories psychologiques qui font remonter l'origine des différences entre sexes à la petite enfance, le modèle

élaboré par Eagly repose sur l'expérience adulte. La persistance des différences entre sexes dans le comportement social s'explique par des facteurs structurels, tels que la différence des rôles, la division du travail et les compétences et convictions spécifiques de chacun des sexes, qui ont ensuite pour fonction de différencier les attentes et l'expérience professionnelle.

2.1. Modèle conceptuel élaboré par Eagly

Retour à la table des matières

Le modèle d'Eagly repose sur le fait que le rôle attribué à chaque sexe est un ensemble d'attentes consensuelles fonctionnant comme une norme dans l'influence qu'elles exercent sur le comportement des membres du groupe concerné. Ces attentes portent non seulement sur le comportement de l'individu mais aussi sur celui des autres. La fonction normative des stéréotypes concernant les sexes apparaît notamment dans les situations en laboratoire lorsque d'autres facteurs tels que l'âge et le niveau d'enseignement sont équivalents et que le sexe constitue la seule principale variable manipulée. Dans ce contexte, la conformité aux rôles liés à leur sexe exerce une influence significative sur le comportement des hommes et des femmes, donnant lieu à des différences quantifiables dans la moyenne de leurs performances.

Ayant postulé que les rôles déterminent le comportement de chaque sexe, Eagly a exploré leur contenu afin de prévoir les différences de comportement social que ses méta-analyses révéleraient. Pour cadre général, elle s'est servie [290] des travaux de Bakan (1986) qui décrit les femmes comme se caractérisant par des traits communautaires prédominants, tandis que les hommes sont principalement agentifs. Ces descriptions lui ont permis d'identifier les traits caractéristiques positifs de chaque sexe. La vision stéréotypée représentant la femme comme un être préoccupé par le bien-être des autres est un aspect de la dimension communautaire que Bakan décrit en termes d'altruisme, de souci pour les autres et de désir de se sentir à l'unisson avec les autres. L'idée convenue selon laquelle les hommes sont affirmés et détiennent le pouvoir s'accorde parfaitement avec la dimension agentive avancée par Bakan, qui se caractérise par l'affirmation de soi, le be-

soin de s'exprimer et la volonté de maîtriser. Dans les études bien connues sur les stéréotypes concernant les sexes (Beni, 1974 ; Spence et Helmreich, 1978), Eagly a trouvé des données empiriques soutenant ces idées convenues à propos des rôles de chaque sexe. Bien que les dimensions communautaires et agentives ne soient pas considérées comme des traits exclusivement féminins et masculins, Eagly cite une étude réalisée par Jackman et Senter (1980) afin de montrer que, de toutes les catégories sociales, les groupes définis par le genre sont, les plus fortement différenciés.

Eagly a recherché l'origine des convictions selon lesquelles les femmes doivent présenter des attributs communautaires et les hommes des traits agentifs pour les fonctions productives individuelles au sein de la société. La théorie n'est pas liée à l'appartenance à un sexe en soi, mais repose sur une idée plus générale de la fonction de la division du travail au sein de la société. Les attributs communautaires sont liés à la vie domestique tout comme les traits agentifs sont liés à la sphère publique. Eagly fournit des données empiriques justifiant l'existence d'un lien entre la participation professionnelle et la prédominance des attributs communautaires ou agentifs (Eagly et Steffen, 1984).

Bien que les attributs communautaires et agentifs puissent être étroitement liés à la division du travail, dans le monde entier les femmes consacrent davantage de temps que les hommes à la famille, car elles sont souvent chargées de s'occuper des enfants et des tâches ménagères (voir Munroe et Munroe, 1980). Les hommes sont plus fréquemment actifs dans le domaine public et s'intéressent davantage aux fonctions économiques. Que ce soit dans la vie professionnelle, le monde des affaires, le sport ou la guerre, domaines favorisant tous l'agressivité, les hommes se, livrent souvent à la compétition. La répartition inégale des femmes et des hommes dans certains rôles au sein de la société et l'apprentissage des compétences correspondant à chacun de ces rôles entraîne également des différences sur le plan des aptitudes. En raison des différences d'expérience et d'opportunité d'apprentissage, il est prévisible que, dans les situations où les rôles de chaque sexe sont particulièrement saillants, le comportement des femmes soit modéré par les traits communautaires, celui des hommes par les attributs agentifs.

[291]

2.2. Évaluation des données

Retour à la table des matières

Eagly affirme de manière persuasive qu'il faut travailler au sein du paradigme expérimental de la psychologie sociale américaine afin d'évaluer les connaissances modernes concernant les différences entre sexes en matière de comportement social. Elle admet que pour ce faire on doit utiliser des données expérimentales provenant essentiellement de rencontres à court terme avec des étrangers. Bien que la possibilité de généraliser de tels résultats soit limitée, ce type de situation fait clairement apparaître les rôles liés au sexe et permet de prévoir les différences de comportement social de l'individu en fonction du sexe auquel il appartient. Dans les études menées sur le terrain, en contexte naturel, les chercheurs ont moins de contrôle et le comportement individuel risque d'être déterminé par le rôle spécifique que requiert la situation. Les données citées pour étayer cette affirmation proviennent de deux études ayant porté sur des élèves officiers, hommes et femmes, d'une école militaire américaine (Rice, Bender et Vitters, 1980 ; Rice, Instone et Adams, 1984). Dans la première étude effectuée en laboratoire, on observe des différences stéréotypées dans le comportement en groupe : dans la seconde, les évaluations portées par les élèves en formation sur le comportement de chef et la réussite de leurs supérieurs ne diffèrent pas en fonction de leur appartenance à l'un ou l'autre sexe, même si l'on considère que être femme peut offrir une position désavantageuse dans un contexte aussi masculin.

Les détails fournis par les résultats méta-analytiques d'Eagly sont trop complexes pour être mentionnés ici, mais nous aborderons les problèmes liés à l'évaluation et à l'interprétation de l'amplitude des différences. Dans la première partie, les valeurs « d » variant de 0,11 à 0,74 concernent les tâches verbales et visuo-spatiales. La question est de savoir comment interpréter ce résultat : doit-on en conclure que la supériorité verbale des femmes est marginale, tandis que la supériorité visuo-spatiale des hommes est hautement significative ? Une autre stratégie féministe consiste à affirmer que les données sont sérieuse-

ment faussées et que le problème ne peut être résolu pour le moment (Walden et Walkerdine, 1983).

Eagly recommande d'utiliser l'effet binomial de l'amplitude car cette mesure permet à ceux qui ne maîtrisent pas les statistiques de comprendre et d'apprécier les répercussions d'une différence entre sexes dans la vie quotidienne. On sait quel est le pourcentage de femmes et d'hommes se trouvant au-dessus du résultat moyen global. L'appartenance à un sexe, par exemple, représente 2% de la variance dans les résultats concernant l'agressivité, mais 57% des hommes et seulement 43% des femmes se trouveraient au-dessus de la moyenne.

De nombreuses autres questions de méthodologie soulevées par la monographie réalisée par Eagly méritent notre attention, mais il est important ici de tenir compte du fait qu'elle est parvenue à prévoir et à décrire les différences [292] de comportement social moyen entre hommes et femmes. Sa méta-analyse prudente démontre que l'appartenance à un sexe affecte le comportement social de manière plus étendue que ne l'indiquaient les précédents examens. En dépit de la conclusion de Maccoby et Jacklin (1974), selon laquelle l'agressivité est la seule dimension sociale produisant une différence fiable, l'effet moyen pondéré résultant du sexe du sujet, tel que l'a vérifié Eagly dans son récapitulatif sur le comportement agressif adulte ($d = 0,29$), est légèrement inférieur à l'amplitude de l'effet moyen du comportement d'aide ($d = 0,34$).

Le comportement à l'égard de l'influence sociale fournit un exemple instructif de la valeur du modèle et des procédures conçus par Eagly. Maccoby et Jacklin (1974) rejettent, faute de preuves, la proposition selon laquelle les filles sont plus influençables que les garçons. Ici les méta-analyses ont montré les limites des résumés descriptifs antérieurs et souligné la plus grande résistance des hommes vis-à-vis de l'influence dans les études de type Asch sur la soumission à la pression du groupe. Ce résultat est conforme au modèle d'Eagly puisque la différence agentif/communautaire prédit que les femmes sont plus facilement influençables, notamment en présence d'un public. Bien qu'il reste de nombreuses contradictions à expliquer dans les études psychologiques sur la soumission et l'influençabilité, Eagly laisse entendre que, dans ce domaine, les mesures provenant essentiellement d'expériences à court terme menées avec des étrangers fournissent des résultats faibles. Dans le milieu professionnel, on peut s'attendre à une

plus grande influençabilité en raison de l'inégalité de la répartition des hommes et des femmes dans les positions basses et élevées, médecins et infirmières, cadres et simples employés, par exemple. Ce dernier exemple illustre la précision des résultats que l'on peut obtenir par le biais des techniques méta-analytiques et le pouvoir de prédiction du modèle élaboré par Eagly. Il démontre également que l'attention que cette dernière porte au contenu permet de situer ses résultats entre la situation en laboratoire et la vie sociale.

3. Identités sexuelles sociales : un modèle européen

3.1. Formulation initiale

Retour à la table des matières

En collaboration avec Gerard Duveen, nous avons proposé un modèle pour l'étude des différences entre sexes fondé sur les théories sociopsychologiques européennes (Duveen et Lloyd, 1986). Nous avons conçu ce modèle afin d'explorer de manière théorique l'interface individu/société en prenant en considération les résultats d'une étude sur le comportement de très jeunes enfants face à des jouets caractérisés par le genre et la façon dont ils discernent intellectuellement cette caractéristique (Lloyd, 1987). Nous nous sommes appuyés sur les travaux de Moscovici (1981) et sa théorie concernant les représentations sociales ainsi que sur la formulation de Tajfel (1981 ; 1982) [293] concernant les relations entre groupes. Nous suggérons que les enfants naissent dans une société donnée et qu'ils deviennent des individus compétents, fonctionnant selon certaines identités sociales dans la mesure où ils reconstruisent pour eux-mêmes les représentations sociales des groupes importants au sein de leur société. Suivant Tajfel, nous affirmons que l'expression des identités sociales est influencée par la dynamique des relations entre groupes.

En nous reposant sur la théorie des identités sociales et des relations entre groupes élaborée par Tajfel, nous partageons sa distinction entre l'identité dérivée de la formation sociale et l'identité issue d'une

structure persistante et individuelle. L'identité sociale présente trois caractéristiques importantes : 1) elle est partiale, 2) dépend de l'appartenance de l'individu à une catégorie sociale et 3) comporte une charge émotionnelle ainsi qu'une valeur liées à cette appartenance. Les recherches de Tajfel sur les petits groupes illustrent dans quelle mesure l'identité sociale est influencée d'une part par l'appartenance de l'individu à un groupe et, d'autre part, par le comportement de ce dernier. Elles montrent que les membres faisant partie du groupe établissent leur identité par opposition à celle qu'ils attribuent aux membres extérieurs ; ce processus de différenciation survient lorsque le groupe a été composé de manière arbitraire et que les différences entre groupes ont été créées par le chercheur. Plus les groupes sont opposés, plus il leur est nécessaire d'établir des comparaisons et plus ils distinguent clairement leur identité.

Lorsqu'en grandissant l'enfant reconstruit les représentations sociales des différents groupes de la société, ces derniers n'ont pas tous la même importance à ses yeux. Le sexe, l'âge, la classe sociale, l'ethnicité et la croyance religieuse exercent une grande influence sur les relations entre les personnes et marquent profondément les différents groupes ainsi que leurs représentations sociales. Nous pensions que les groupes sociaux les plus marqués seraient les premiers à être reconstruits par l'enfant. Nos propres résultats (Lloyd et Duveen, 1989) laissent entendre que les représentations sociales des genres comptent parmi ses premières re-constructions et que ce processus commence pratiquement dès qu'il est capable de fonction symbolique. Lorsqu'il commence sa scolarité, l'enfant comprend déjà bien non seulement la représentation sociale des différents sexes en fonction de leurs activités et de leurs intérêts, mais aussi les relations sociales entre adultes et entre enfants.

3.2. La structure particulière des groupes en fonction du genre

Retour à la table des matières

Le fait que Tajfel souligne l'importance émotionnelle et les jugements de valeur liés à l'appartenance à un groupe est tout à fait important en ce qui concerne les sexes. L'examen historique des représentations sociales des sexes démontre qu'il est quasi universellement plus avantageux d'appartenir au groupe masculin (Laqueur, 1990). La sociolinguiste Eckert (1989) suggère que la nature réciproque des relations entre groupes masculins et féminins, ainsi que la mise [294] en valeur asymétrique des hommes et des femmes, altère la dynamique entre les groupes. Bien que l'identité des groupes ethniques se construise sur la base de comparaisons avec les membres étrangers au groupe, Eckert suggère que les comparaisons en fonction du sexe s'établissent à l'intérieur du groupe, autrement dit que les hommes se comparent aux autres hommes parce que la comparaison avec les femmes leur paraît avilissante. En conséquence, les femmes se comparent aux autres femmes, même si elles sont conscientes du fait que leur position est définie par les hommes. Eckert tire son hypothèse des recherches menées sur le langage adulte. Dans un premier temps, les enfants reconstruisent probablement les représentations sociales des sexes en termes de deux groupes sexués, ce qui leur permet d'établir clairement les limites du groupe et de distinguer les membres qui lui appartiennent des membres extérieurs. Ce processus du développement concorderait avec l'étendue et l'importance de la ségrégation selon le genre parmi les enfants d'école primaire (Thorn, 1986). Ce n'est qu'après avoir délimité le groupe qu'ils se tourneraient vers ses membres pour construire leur identité sexuelle sociale.

Notre récente étude de l'impact de la scolarisation sur la construction de l'identité sexuelle sociale chez l'enfant nous a offert l'occasion d'explorer à la fois le développement de groupes clairement définis selon le sexe et les identités sexuelles que l'on distingue au sein de ces groupes (Lloyd et Duveen, 1992). Notre affirmation selon laquelle l'entrée à l'école est un moment important dans la reconstruction des

identités sexuelles dérive de la théorie élaborée par Habermas (1984) sur l'action communicative. Systématique et orienté vers la réussite, le milieu scolaire se distingue du milieu familial, qui, lui, est personnel et orienté vers le consensus. En tant qu'institution sociale, l'école représente un cadre et un ensemble d'attentes qui diffèrent considérablement de ceux de la famille. C'est un nouveau contexte dans lequel les enfants doivent rétablir leur appartenance à un sexe ainsi que leur identité sexuelle.

Notre étude sur les enfants en début de scolarité menée dans quatre écoles différentes nous a permis de démontrer la distinction des groupes sexuels, le développement des identités sexuelles sociales au cours de l'année scolaire et l'influence particulière de la culture spécifique à chaque classe sur ces processus. Dans nos observations systématiques des activités pratiques de ces enfants, nous nous sommes intéressés à l'interaction entre élèves et entre élèves et enseignant. Les changements que nous avons notés pendant la première année d'école étaient plus marqués dans les activités pratiques que dans les entretiens sur les sexes que nous avons menés avec les enfants.

Les observations systématiques effectuées sur l'activité de la classe ont montré qu'au cours du premier trimestre de scolarisation, les différences de structure des groupes formés par les élèves étaient influencées par leur appartenance à l'un ou l'autre sexe. Les garçons se retrouvaient plus souvent dans des groupes exclusivement ou principalement masculins, tandis que les filles se joignaient plus fréquemment à des groupes mixtes, composés soit d'un [295] nombre égal de filles et de garçons, soit essentiellement de filles. Mais dans les contextes organisés par l'enseignant, les filles et les garçons formaient aussi souvent des groupes d'un seul sexe. En moyenne, les groupes exclusivement masculins étaient plus importants que les groupes exclusivement féminins.

La nature des jeux auxquels se livraient les enfants variait également systématiquement en fonction de leur sexe. Les garçons jouaient plus souvent à des jeux impliquant un matériel important (tricycles, bascules, toboggans et autres), soit des jeux d'activité. Ils se livraient également plus aux jeux de construction, reposant sur l'utilisation de cubes en bois, de Legos, de trains et de circuits. Les filles s'adonnaient plutôt à des jeux créatifs utilisant des crayons, des pastels, de la pâte à modeler et du sable ou aux activités organisées par l'enseignant, au-

trement dit aux jeux dirigés. L'appartenance à l'un ou l'autre sexe influençait également l'utilisation de l'espace : les filles se trouvaient plus souvent dans le coin des livres ou attablées, tandis que les garçons évoluaient plus régulièrement dans les espaces ouverts ainsi que sur le tapis.

Afin de différencier les identités sexuelles des enfants de même sexe, nous avons fait une distinction entre les enfants qui entraient régulièrement en interaction avec des membres de leur propre sexe et ceux qui passaient plus de temps en compagnie de groupes mixtes. Nous avons qualifié les enfants appartenant à la première catégorie d'enfants à forte identité sexuelle et les élèves de la seconde d'enfants à faible identité sexuelle. Durant le premier trimestre scolaire, l'organisation et la nature des activités de l'enfant au sein de la classe n'étaient pas affectées par les différences d'identité sexuelle.

Dans les analyses longitudinales fondées sur les mesures relevées dans deux écoles, la comparaison des observations du premier et du dernier trimestre de la première année scolaire indiquait que les différences d'identité sexuelle étaient plus marquées chez les filles que chez les garçons. Il est à noter que nos mesures étaient influencées en fonction de la culture spécifique de chaque classe. En ce qui concerne l'organisation, nous avons observé que les filles à faible identité sexuelle se trouvaient plus fréquemment dans des groupes plus importants que les garçons, sauf dans l'une des classes, et qu'elles se joignaient plus souvent à des groupes plus importants, essentiellement masculins, que les filles à forte identité sexuelle.

La participation aux différents types de jeux était également liée à l'identité sexuelle. Nous avons observé que les filles à forte identité sexuelle se livraient moins souvent aux jeux d'activités, mais plus fréquemment aux jeux dirigés que les garçons, en tant que groupe sexuel, ou que les filles à faible identité sexuelle. Mais les effets de l'identité sexuelle étaient souvent tempérés par l'influence spécifique de la culture de la classe. Bien que nous n'ayons noté que peu de modifications au sein du groupe de garçons, nous avons observé, dans une école, que les garçons à faible identité sexuelle se livraient moins souvent que les autres garçons aux jeux de construction, tandis que dans l'autre ils se livraient plus souvent à ce type de jeux.

[296]

Ces résultats illustrent l'influence exercée par l'appartenance à un sexe sur l'activité pratique des enfants en début de scolarité. La différenciation au sein des groupes sexuels ne commence à émerger qu'à la fin de la première année scolaire et celle-ci est modérée par la culture spécifique de chaque classe. Le fait que nous nous soyons appuyés sur l'analyse des processus de groupe de Tajfel et que nous ayons conscience des systèmes de représentations sociales nous a permis de passer d'un modèle d'identité sexuelle dans lequel l'appartenance à un groupe sexuel est conceptuellement indifférenciée à un nouveau modèle permettant de tenir compte des variations intervenant à la fois au sein des groupes sexuels et dans le contexte social.

4. Conclusion

Retour à la table des matières

Il n'est pas aisé de comparer les trois approches concernant la psychologie des différences entre sexes présentées ici. Les études abordées dans la première partie présentent un caractère hétérogène car elles englobent toutes les dimensions de comportement mesurables et incluent des explications à la fois biologiques et psychologiques. Les deux modèles sociopsychologiques américain et européen présentent l'avantage d'être limités dans leurs aspirations, d'être explicitement fondés sur certaines théories sociopsychologiques et de traiter directement du contenu des différences entre sexes. C'est toutefois bien cette question de contenu qui les sépare.

Eagly affirme que la mise en place des rôles, notamment la division sexuelle du travail qui se traduit par le rôle sexuel plutôt agentif des hommes et le rôle sexuel plutôt communautaire des femmes, résulte de l'acquisition des compétences, des croyances et des attentes correspondant à chaque sexe. Au vu du modèle développé en collaboration avec Duveen, et plus particulièrement de son souci des représentations sociales, l'explication fournie par Eagly en ce qui concerne la transmission des connaissances sociales semble incertaine. En rejetant la position cognitive de la psychologie sociale contemporaine pour souligner la théorie des rôles et l'influence sociale, Eagly n'est pas parvenue à localiser la connaissance sociale sur le plan concep-

tuel. Le cadre fourni par les représentations sociales des sexes permet de mieux réfléchir à la psychologie des différences entre sexes, mais il reste néanmoins de nombreuses recherches à mener pour spécifier le contenu de ces différences.

Barbara Lloyd

Traduction de Françoise Fauchet

[297]

Bibliographie

Retour à la table des matières

Les références présentant des introductions et des résumés importants sur la psychologie des différences entre sexes sont précédées d'un *.

ALLEN L.S. et GORSKI R.A. (1991), « Sexual dimorphism of the anterior commisure and massa intermedia of the human brain », *Journal of Comparative Neurology*, 312, 97-104.

ALLEN L.S., RICHEY M.F., CHAI Y.M. et GORSKI R.A. (1991), « Sex differences in the corpus callosum of the living human being », *Journal of Neuroscience*, 11, 933-942.

* ARCHER J. et LLOYD B. (1985), *Sex and Gender*, New York, Cambridge University Press.

* ASHMORE R.D., DEL BOCA F.K. et WOHLERS A.J. (1986), « Gender stereotypes », in R.D. ASHMORE et F.K. DEL BOCA (ed.), *The Social Psychology of Female-Male Relations : A Critical Analysis of Central Concepts*, Orlando, Floride, Academic Press.

BAKAN D. (1966), *The Duality of Human Existence : An Essay on Psychology and Religion*, Chicago, Illinois, Rand McNally.

* BAKER M.A. (1987), « Sensory functioning », in M.A. BAKER (ed.), *Sex Differences in Human Performance*, Chichester, Grande-Bretagne, Wiley.

BEM S.L. (1974), « The measurement of psychological androgyny », *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 42, 155-162.

* CONNELL R. (1987), *Gender and Power*, Cambridge, Polity Press.

BUFFERY A.W. et GRAY J.A. (1972), « Sex differences in the development of spatial and linguistic skills », in C. OUNSTED et D.C. TAYLOR (ed.), *Gender Differences : Their Ontogeny and Significance*, Édimbourg, Churchill Livingstone.

DUVEEN G. et LLOYD B. (1986), « The significance of social identities », *British Journal of Social Psychology*, 25, 219-230.

* EAGLY A.H. (1987), *Sex Differences in Social Behaviour : A Social-Role Interpretation*, Hillsdale, New Jersey, Earlbaum.

EAGLY A.H. et STEFFEN V.J. (1984), « Gender stereotypes stem from the distribution of women and men into social roles », *Journal of Personality and Social Psychology*, 40, 735-753.

ECKERT P. (1989), « The whole woman : sex and gender differences in variation », *Language Variation and Change*, 1, 245-267.

ELLIS H. (1930), *Man and Woman*, Londres, A. et C. Black.

FEINGOLD A. (1988), « Cognitive gender differences are disappearing », *American Psychologist*, 43, 95-103.

GESCHWIND N. (1974), « The anatomical basis of hemisphere differentiation », in S.J. DIMOND et J.G. BEAUMONT (ed.), *Hemisphere Function in the Human Brain*, New York, Wiley.

* GLASS G.V., McGAw B. et SMITH M.L. (1981), *Meta-analysis in Social Research*, Beverley Hills, Californie, Sage.

[298]

HABERMAS J. (1984). *The Theory of Communicative Action*, Cambridge, Polity Press, vol. 1.

HALPERN D.F. (1986), *Sex Differences in Cognitive Abilities*, Hillsdale, New Jersey, Earlbaum.

HALPERN D.F. (1989), « The disappearance of cognitive gender différences : What you see depends on where you look », *American Psychologist*, 44, 1156-1157.

HUSTON A.C. (1985), « The development of sex typing : Themes from recent research », *Development Review*, 5, 1-17.

HYDE J.S. et LINN M.C. (1988), « Gender differences in verbal ability : A meta-analysis », *Psychological Bulletin*, 105, 53-69.

JACKMAN M.R. et SENTER M.S. (1980), « Images of social groups : categorical or qualified ? », *Public Opinion Quarterly*, 44, 341-361.

JONES L.V. (1984), « White-black achievement differences : Narrowing the gap », *American Psychologist*, 39, 1207-1213.

* LAQUEUR T.W. (1990), *Making Sex : Body and Gender from the Greeks to Freud*, Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press.

LEVY J. (1976), « Cerebral laterization and spatial ability », *Behavior Genetics*, 6, 171-188.

LINN M.C. et PETERSON A.C. (1985), « Emergence and characterization of sex differences in spatial ability : A meta-analysis », *Child Development*, 56, 1479-1498.

LLOYD B.B. (1976), « Social responsability and research on sex differences », in B.B. LLOYD et J. ARCHER (ed.), *Exploring Sex Differences*, Londres, Academic Press.

LLOYD B. (1987), « Social representations of gender », in J. BRUNER et H. HASTE (ed.), *Making Sense : The Child's Construction of the World*, Londres et New York, Methuen.

LLOYD B. et DUVEEN G. (1989), « The re-construction of social knowledge in the transition from sensorimotor to conceptual activity : the gender system », in A. GALLATLY, D. ROGERS et J. SLOBODA (ed.), *Cognition and Social Worlds*, Oxford, Oxford University Press.

LLOYD B. et DUVEEN G. (1992), *Gender Identities and Education : The Impact of Schooling*, Hemel Hempstead, Grande-Bretagne, Harvester-Wheatsheaf.

* MACCOBY E.E. (1966), *The Development of Sex Differences*, Stanford, Californie, Stanford University Press.

* MACCOBY E.E. et JACKLIN C. (1974), *The Psychology of Sex Differences*, Stanford, Californie, Stanford University Press.

MACLUSCKY N.J. et NAFTOLIN F. (1981), « Sexual differentiation of the central nervous system », *Science*, 211, 1294-1301.

MCGUINESS D. (1987), « Introduction », in M.A. BAKER (ed.), *Sex Differences in Human Performance*, Chichester, Grande-Bretagne, Wiley.

MONEY J. (1988), *Gay, Straight and In-Between : The Sexuology of Sexual Orientation*, New York, Oxford University Press.

Moscovici S. (1981), « On social representations », in J. FORGAS (ed.), *Social Cognition*, *Londres*, Academic Press.

[299]

MUNROE R.L. et MUNROE R.H. (1980), « Perspectives suggested by anthropological data », in H.C. TRIANDIS et W.W. LAMBERT (ed.), *Handbook of Cross-Cultural Psychology*, Boston, Massachussetts, Allyn et Bacon, Vol. 1.

RICE R.W., BENDER L.R. et VITTERS A.G., « Leader sex, follower attitudes toward women and leadership effectiveness : A laboratory experiment », *Organizational Behavior and Human Performance*, 25, 46-78.

RICE R.W., INSTONE D. et ADAMS J. (1984), « Leader sex, leader success and leadership processes : Two fields studies », *Journal of Applied Psychology*, 69, 12-31.

* ROSALDO M.Z. et LAMPHERE L. (ed.) (1974), *Women, Culture and Society*, Stanford, Californie, Stanford University Press.

SANDERS B., SOARES M.P. et D'AQUILA J.-M. (1982), « The sex difference on one test of spatial visualization : a nontrivial difference », *Child Development*, 53, 1106-1110.

* SPENCE J.T. et HELMREICH R.L. (1978), *Masculinity and Feminity : Their Psychological Dimensions, Correlates and Antecedents*, Austin, Texas, University of Texas Press.

TAJFEL H. (1981), *Human Groups and Social Categories : Studies in Social Categories*, Cambridge, Cambridge University Press.

TAJFEL H. (ed.) (1982), *Social Identity and Intergroup Relations*, Cambrige, Cambridge University Press.

* TAVRIS C. et WADE C. (1984), *The Longest War : Sex Differences in Perspective*, 2e édition, New York, Harcourt Brace Jovanovich.

THOMAS H. (1983), « Familial correlational analyses, sex differences, and the x-linked gene hypothesis », *Psychological Bulletin*, 93, 427-440.

THORN B. (1986), « Girls and boys together... but mostly apart : gender arrangements in elementary schools », in W.W. HAPTUP et Z. RUBIN (ed.), *Relationships and Development*, Hillsday, New Jersey, Earlbaum.

* USSHER J.M. (1992), « Sex differences in performance : Fact, fiction or fantasy ? Introduction : Controversy and contradiction », in D. JONES et A. SMITH (ed.), *Studies in Human Performance*, Londres, Wiley.

WABER D.P. (1976), « Sex differences in cognition : A function of maturation rate ? », *Science*, 192, 572-574.

* WALDEN R. et WALKERDINE V. (1983), *Girls and Mathematics : From Primary to Secondary Schooling*, Londres, Heinneman.

Fin du texte

View publication stats